TỦ SÁCH

ĐẦU TƯ

LỘT XÁC

ĐỂ TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ GIÁ TRỊ

Quá trình biến đổi để tiến đến sự khai sáng, thông thái và giàu có

THE EDUCATION OF A VALUE INVESTOR

DỊCH GIẢ: NGUYỄN HOÀNG NAM

BIÊN DỊCH: PHẠM LÊ THÁI

GUY SPIER





Table of Contents

LỘT XÁC ĐỂ TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ GIÁ TRỊ

Nguyên tác: *The Education of a Value Investor: My Transformative Quest for Wealth, Wisdom, and Enlightenment*

Tác giả: *Guy Spier*

Dịch giả: *Nguyễn Hoàng Nam*

Nhà xuất bản: *Lao Động*

Nhà phát hành: *HappyLive*

Trọng lượng: *900g*

Kích thước: *16 x 24 cm*

Số trang: *252*

Năm xuất bản: *12/2018*

Giá bìa: *268.000đ*

Thể loại: *Đầu Tư*

MỤC LỤC



GUY SPIER là một nhà quản lý quỹ phòng hộ nổi danh, một môn đệ hăng hái của Warren Buffett. Hiện ông đang điều hành quỹ Aquamarine Fund với kỷ lục về lợi nhuận đánh bại thị trường không thể nào ấn tượng hơn 463% từ khi thành lập vào năm 1997. Guy xuất thân từ đại học Oxford, và là bạn học với Nguyên Thủ tướng Anh David Cameron, ông tiếp tục theo học MBA tại trường Harvard, sau đó bắt đầu làm việc với tư cách nhân viên ngân hàng đầu tư trước khi tự thành lập quỹ do mình quản lý. Guy Spier cũng là một nhà phân tích uy tín thường xuyên xuất hiện trên các phương tiện truyền thông như CNN, CNBO, Bloomberg...

Ông nổi tiếng với việc cùng NĐT Mohnish Pabrai chi $650,000 (tương đương hơn 13 tỷ đồng) trong một buổi đấu giá từ thiện để ăn trưa với Warren Buffett.

Quá trình biến đổi để tiến đến sự khai sáng, thông thái và giàu có.

Đề tặng:
Dành tặng ba mẹ tôi, Marilyn và Simon Spier,
và dành tặng chị gái tôi, Tanya.
Dành tặng cho những đứa con của tôi, Eva,
Isaac, và Sarah
Dành tặng cho bà xã yêu quý, Lory:
Tất cả mọi người là lý do tôi viết cuốn sách này

Lời giới thiệu

QÚY ĐỘC GIẢ THÂN MẾN!

Trên tay quý vị đang cầm là một trong những cuốn sách hay và bán chạy nhất về chủ đề đầu tư trên toàn thế giới ở thời điểm hiện tại. Cuốn sách này được chào đón nồng nhiệt khắp nơi bởi nó đã góp phần thay đổi thói quen và thành tích của rất nhiều nhà đầu tư trong suốt thời gian kể từ khi nó ra mắt năm 2014 trở lại đây.

Lột xác để trở thành một nhà đầu tư giá trị - The education of a value investor của Guy Spier thực sự là một cuốn sách giá trị tới từng chữ và từng ý tưởng. Nó dẫn dắt những người mới tham gia đầu tư chứng khoán, hoặc những nhà đầu tư đang lạc lối và thua lỗ có thể tìm thấy cho mình một con đường sáng. Hay đơn giản, cuốn sách này là để dành cho những ai vốn đã biết đến và yêu thích phương pháp đầu tư giá trị, giúp họ củng cố thêm niềm tin và tìm thêm đồng minh về lý tưởng trên hành trình đi tìm chân lý trong đầu tư.

Xuyên suốt quá trình đọc sách, độc giả và cũng là những nhà đầu tư hoặc yêu thích công việc đầu tư sẽ thực sự trải nghiệm hành trình lột xác của Guy Spier. Từ một tay "mafia" cò mồi tại một quỹ đầu tư chuyên kinh doanh các cổ phiếu "rác" tại D.H. Blair Investment Banking Corp; tới việc trở thành một nhà đầu tư giá trị chân chính được soi sáng bởi trí tuệ của Warren Buffet và Charlie Munger.

Hành trình ấy vốn rất gian khó với nhiều người, tuy nhiên thông qua câu văn và lời chia sẻ thành thật của Guy Spier, quý độc giả sẽ nhận thấy quá trình chuyển hóa và học hỏi để trở thành một nhà đầu tư giá trị chưa bao giờ chân thực và giản đơn đến thế!

Bản thân Guy Spier là nhà quản lý quỹ đầu tư nổi danh Aquamarine Fund. Ông hiện đang sinh sống tại Zurich, Thụy Sĩ (sau khi rời khỏi chốn phồn hoa New York) với người vợ Lory và ba đứa con yêu quý của mình là Eva, Isaac và Sarah.

Trước khi chuẩn bị ra mắt cuốn sách này, chúng tôi đã có cơ hội gặp ông tại văn phòng của quỹ Aquamarine Fund tại Zurich, Thụy Sĩ vào tháng 10/2018. Tại buổi gặp gỡ đó, tôi có hỏi ông về những lời khuyên dành cho các độc giả và những nhà đầu tư Việt Nam. Ông đã chia sẻ 3 lời khuyên:

1. Hãy thoải mái NÓI KHÔNG với hầu hết tất cả những điều không giúp cho chúng ta trở thành những nhà đầu tư sáng suốt hơn.

2. Hãy làm những điều bạn yêu thích (đó là đọc sách và đầu tư).

3. Không ngừng đọc và học hỏi những điều mới để hoàn thiện bản thân liên tục với những phương pháp định giá cấp tiến để phát hiện những "khối kim cương" mới như Apple và Amazon.



Thần tượng của Guy Spier - Charlie Munger

Đây quả là những lời khuyên chí lý và rất đáng quý bởi tôi biết Guy Spier là con người của danh dự, chính trực (A man of his word) và người đàn ông với tấm lòng rộng lượng.

Chính Guy Spier, tác giả của cuốn sách cũng là người đã cùng một nhà đầu tư huyền thoại khác của phố Wall là Mohnish Pabrai đã chi trả tới 650.000 USD - một khoản tiền khổng lồ cho một bữa ăn trưa kéo dài chỉ 2 giờ 30 phút với Buffett vào năm 2007 để quyên góp cho GLIDE, một tổ chức từ thiện có trụ sở tại San Francisco, thực hiện những chương trình chống đói nghèo.


EDUCATION
VALUE
INVESTOR

Tác giả kí tặng sách cho tôi và trao những lời khuyên quý báu

Qua quá trình đọc sách, dịch, áp dụng nó và gặp trực tiếp tác giả tại văn phòng của ông, quả thật tự hào và sung sướng cho tôi và các cộng sự của mình tại Happy Live khi được mang lại giá trị cho các độc giả và những nhà đầu tư Việt Nam thông qua việc giới thiệu và cho ra mắt cuốn sách quý này bằng tiếng Việt.

Rất mong nhận được sự ủng hộ và góp ý của quý vị.

Tôi cũng mong mỏi cuốn sách sẽ là người bạn tâm giao giúp quý vị ngày càng giàu có hơn.

#God Bless!

#Chúa phù hộ cho các bạn!

Thành Phố Hồ Chí Minh, ngày 10 tháng 12 năm 2018

Thái Phạm

Trưởng nhóm biên tập Happy Live

Lời mở đầu

MỤC ĐÍCH TÔI VIẾT QUYỂN SÁCH NÀY LÀ CHIA SẺ VÀI ĐIỀU tôi đã học được trên con đường đầu tư của mình. Đó là những chia sẻ của chính cá nhân tôi, không phải từ một nhà đầu tư nào đó. Câu chuyện này không dạy bạn cách thức để đầu tư. Cuốn sách này cũng không phải là một lộ trình *(road-map)* đầu tư. Thay vào đó, đây là câu chuyện về cuộc hành trình của tôi và những điều tôi đã học được trên con đường đầu tư của mình. Với những sai sót, yếu đuối và khả năng của riêng tôi - cùng những điểm mù quá lớn của tôi nữa.

Qua nhiều năm bước đi khấp khểnh trên con đường ấy, tôi đã bắt gặp những cảm hứng đầy uyên bác và những công cụ vô cùng mạnh mẽ mà tôi sẽ chia sẻ cùng bạn. Trong hầu hết các trường hợp, các cảm hứng và công cụ này không phải những thứ được viết trong những quyển sách giáo khoa. Vì đây là câu chuyện kể lại cách mọi thứ diễn ra trong đời thực - và đời thực thì rất ngổn ngang - nên chủ đề của quyển sách này cũng rất rộng, nó trải từ thói quen tầm thường nhất mà tôi hình thành, như những gì cần đọc trước hết, đến những thứ lớn lao nhất: chọn ai làm hình mẫu người hùng và người dẫn dắt bạn, và làm sao dùng sự thông thái của họ để thay đổi cuộc sống của bạn.

Quyển sách này đi lần theo tiến trình lột xác của tôi. Tôi bắt đầu từ xuất phát điểm là một người muốn được như Gordon Gekko (nhân vật chính của bộ phim Wall Street được công chiếu năm 1987, lấy cảm hứng từ Esher Edelman - Chú thích của người dịch) - gian manh, thiển cận, và hoàn toàn vị kỷ. Tiếp đến là một loạt những biến đổi và quá trình tự nhận thức đã dẫn dắt tôi trên con đường từ *Nhà đầu tư thông minh* Benjamin Grahams đến Ruane Cunniff (một nhà đầu tư giá trị theo trường phái Benjamin Graham, ông cũng là bạn thân của Warren Buffett - Chú thích của người dịch) rồi đến *Poor Charlies Almanack* (Tạm dịch: Niên giám Charlie khó nghèo) đến Robert Ciadini (giáo sư tâm lý và marketing, tác giả quyển *Những đòn tâm lý trong thuyết phục* đã xuất bản tại Việt Nam - chú thích của người dịch), rồi đến cuộc gặp với Mohnish Pabrai và bữa ăn trưa cùng Warren Buffett. Bữa ăn

được đánh đổi bằng 650.100 đô la ấy đã có một tác động đổi đời đối với tôi, như bạn sẽ được thấy.

Chỉ trong một năm kể từ ngày ăn trưa cùng Buffett, tôi cho 2/3 số nhân viên của tôi ở New York ra đi, gói ghém một nửa tài sản gia đình, và chuyển nửa còn lại đến Zurich, nơi chúng tôi chuyển đến sinh sống. Tôi thôi không thu phí quản lý những nhà đầu tư mới vào quỹ của tôi. Tôi ngưng theo dõi Bloomberg. Và tôi đoạn tuyệt thói nghiện đầy tác hại là cứ mỗi phút lại vào xem giá cổ phiếu.

Tôi không hề khuyến khích bạn cũng nên tìm cơ hội ăn trưa cùng Warren Buffett - đặc biệt là khi giờ đây, giá một trải nghiệm như của tôi và Mohnish đã tăng vọt lên đến con số cao chót vót 3,46 triệu đô la vào năm 2012! (Năm 2018, bữa trưa với nhà đầu tư huyền thoại Warren Buffett cũng là 3,3 triệu đô la - Chú thích của người dịch). Và tôi cũng không cam đoan điều này sẽ giúp bạn có thể có được những hiểu biết đặc biệt của ông. Điều tôi có thể nói với bạn là ông đã có một ảnh hưởng phi thường lên cách đầu tư và cách sống của riêng tôi. Mong ước của tôi là có thể chia sẻ những bài học tôi rút ra được từ ông để bạn cũng có lợi từ chúng như chính tôi vậy.

Tôi đã phải mất tới hai thập niên đẹp nhất cuộc đời mình để có thể tìm đến một chặng đường sáng hơn, tôi đã va vấp rất nhiều lần và mất nhiều thời gian trên con đường này. Hy vọng rằng, quyển sách này sẽ giúp bạn đạt đến chặng đường sáng nhanh hơn, ít vấp ngã hơn. Như Buffett đã từng nói, "Hãy cố gắng học từ những sai lầm của chính mình - và hay hơn nữa, là học từ sai lầm của người khác!"

Tôi đưa đến cho bạn những bài học mà bạn chỉ cần học được một vài trong số này thôi, bạn sẽ không còn sự lựa chọn nào khác ngoài việc trở nên giàu có - và có thể là cực kỳ giàu có. Những tri thức tôi gạn lọc được không chỉ từ người hùng của tôi, mà còn từ những sai lầm và thành quả của chính mình, đã giúp tôi không biết bao nhiêu lần trên con đường đầu tư. Khi tôi viết quyển sách này, tôi đã có lợi nhuận 463% từ khi thành lập quỹ Aquamarine từ năm 1997, so với 167% của chỉ số S&P 500. Nói cho dễ hình dung, 1 triệu đô la đầu tư vào quỹ của tôi giờ sẽ thành 5,63 triệu đô, so với 2,7 triệu đô nếu số tiền đó đem đi đầu tư vào chỉ số S&P 500.

Nhưng quyển sách này cũng viết về cốt lõi của đầu tư, và mở rộng ra, là cốt lõi của cuộc đời. Như tôi đã nhận ra, nhà đầu tư quan tâm những điều

còn hơn là tiền của. Nên khi tài sản của bạn tăng lên, tôi hy vọng bạn cũng sẽ nhận ra rằng tiền bạc lúc này chẳng còn mấy quan trọng nữa. Và điều bạn sẽ làm khi đã có khối tài sản kếch xù chính là đóng góp ngược lại cho xã hội.

Bạn không chắc lắm về điều tôi vừa nói ra? Tốt thôi. Hầu hết thời gian cuộc đời tôi, tôi cũng không chắc lắm, và giờ đây một phần nào đó của tôi vẫn còn hồ nghi điều đó. Cũng như bạn, tôi chỉ là người lữ khách trên chuyến hành trình này mà thôi.

Ngày nay, chúng ta đang trao đổi rất nhiều về các lý do Chủ nghĩa Tư bản đã phụ lòng chúng ta như thế nào. Chúng ta cũng nói với nhau về những tay chủ ngân hàng tham lam và những tay CEO vô trách nhiệm cần được pháp luật quản lý chặt chẽ hơn, và ta cũng nói rằng tài sản nên được tái phân phối hiệu quả hơn. Cũng có thể. Nhưng lòng tham cũng có thể là phương tiện để tìm kiếm điều gì đó sâu sắc hơn và ý nghĩa hơn. Theo kinh nghiệm của tôi, bạn có thể có khởi đầu là một nhà tư bản trẻ tuổi đói khát cơ hội, hoàn toàn bị lòng tham dẫn dắt, và dần nhận thấy rằng điều này đang dẫn bạn đến với một lối suy nghĩ sáng sủa hơn. Trong trường hợp đó, lòng tham có thể là tốt đấy - sẽ là không tốt nếu nó thôi thúc bạn tìm cách chiếm hữu thêm nữa, nhưng sẽ là tốt nếu nó đưa bạn đến với chuyến hành trình nội tâm đi tìm sự phát triển của tâm hồn và sự khai sáng.

Tôi sẽ mở rộng bài học này trong phần cuối. Nhưng trước hết, hãy đi vào phần **Giữa bầy lang sói** đã. •

Chương 1TỪ “GIỮA BẦY LANG SÓI” ĐẾN WARREN BUFETT

Ôi, thịt da rắn chắc, quá rắn chắc này rồi sẽ chảy ra đi,
Tan cả đi, và biến thành một giọt sương!
Bao nhiêu lạc thú trên đời này đối với ta sao mà chán chường, nhạt nhẽo và vô vị đến thế!
Bẩn thỉu thay là đời, ôi bẩn, bẩn! Chỉ là một cái vườn hoang mọc lên hạt giống độc,
Đầy rẫy những cây cỏ thối tha.
- Hamlet, cảnh 1, màn 2, dòng 129-130 và 133-137

ĐÃ BAO GIỜ BẠN TỪNG CẢM THẤY THẾ NÀY CHƯA? Căm ghét đến tột cùng. Ít nhất tôi không có ý định tự sát như nhân vật Hamlet. Nhưng tôi cảm thấy dằn vặt khó chịu như chính Hamlet vậy. Tôi đã ghê tởm toàn bộ những người làm việc trong các ngân hàng đầu tư *(investment banks),* và đặc biệt là những đồng nghiệp cũ của tôi. Tôi cũng có cùng một cảm xúc tiêu cực ấy với ngân hàng đầu tư của tôi. Tuy nhiên, điều tồi tệ nhất chính là tôi ghê tởm chính bản thân mình.

Chức năng chủ yếu của các ngân hàng đầu tư là giúp đỡ các doanh nghiệp, chính phủ huy động vốn thông qua phát hành chứng khoán, hỗ trợ cho việc hợp nhất giữa các công ty hoặc giúp một công ty này mua lại một công ty khác (M&A - Merger and Acquisition).

Các ngân hàng đầu tư hỗ trợ cho việc phát hành chứng khoán thông qua các hoạt động:

• Trước tiên là tư vấn cho các công ty nên phát hành cổ phiếu hay trái phiếu để huy động vốn, nếu phát hành trái phiếu thì nên phát hành với thời hạn bao lâu, lãi suất của trái phiếu ở mức nào?

• Một khi các công ty quyết định xong về loại chứng khoán sẽ phát hành, các ngân hàng đầu tư sẽ đứng ra bảo lãnh đợt phát hành chứng khoán

(Underwrite the securities), tức là cam kết sẽ mua các chứng khoán với một mức giá xác định, rồi sau đó đem bán ra thị trường thứ cấp.

Các ngân hàng đầu tư ra đời ở Mỹ, khi các ngân hàng thương mại của Mỹ bị cấm không được tham gia bảo lãnh phát hành chứng khoán. Các ngân hàng đầu tư nổi tiếng của Mỹ hiện nay là Goldman, Sachs & Co., Morgan Stanley, Merrill Lynch, Salomon Brothers... Những ngân hàng này không chỉ nổi tiếng ở Mỹ mà còn là những ngân hàng đầu tư hàng đầu trên thế giới. Ở Đức, các ngân hàng đa năng (Universal banks) được thực hiện tất cả các hoạt động của ngân hàng thương mại lẫn ngân hàng đầu tư. Ở Việt Nam, ngân hàng thương mại cũng không được phép trực tiếp tham gia vào hoạt động bảo lãnh phát hành chứng khoán nhưng được phép thành lập các công ty chứng khoán (Securities company) hoạt động độc lập để thực hiện các hoạt động như các ngân hàng đầu tư - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Ths. Đặng Thị Việt Đức - Ths. Phan Anh Tuấn*

Chỉ chưa đầy hai năm trước, tôi tưởng như mình đã sẵn sàng bước ra chinh phục thế giới. Khi ấy, tôi còn là một sinh viên của trường kinh doanh Harvard *(Harvard Business School - HBS).* Xin được phép nói thêm, tôi cũng có bằng tốt nghiệp trường đại học Oxford, nơi tôi đứng đầu trong lớp kinh tế. Mọi thứ như đều trong tầm với của tôi - cho đến khi tôi vứt bỏ tất cả với một sự lựa chọn nghề nghiệp quá liều lĩnh.

Năm 1993, chỉ vài tháng trước khi tốt nghiệp Harvard, tôi vô tình đọc được một thông báo ứng tuyển cho vị trí trợ lý chủ tịch tại Công ty Ngân hàng Đầu tư D. H. Blair. Tôi có đọc sơ qua về ngân hàng đầu tư này và tự vỗ ngực cho mình là một trong những Chúa tể vũ trụ *(Masters of the Universe - một bộ phim siêu anh hùng của Mỹ)* đang đứng trước vận hội của mình.

Bộ phim khoa học giả tưởng **Chúa tể vũ trụ (Masters of the Universe),** được sản xuất vào năm 1987. Phim kể về câu chuyện của hai cậu bé gặp được chiến binh He-Man, người đi đến Trái Đất để thực hiện sứ mệnh chống lại tên ác quỷ Skeietor đang tìm cách khống chế toàn vũ trụ - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Wiki.*

Tràn đầy tự tin của tuổi trẻ, tôi đến New York gặp chủ tịch của ngân hàng đầu tư D. H. Blair, J. Morton Davis. Morty thuở mới lập nghiệp là một cậu trai Do Thái nghèo khổ đến từ Brooklyn. Ông đã tốt nghiệp Harvard Business School-HBS vào năm 1959 và trở thành tân chủ tịch của D. H. Blair, vốn được thành lập từ năm 1904. Người ta kháo nhau rằng ông đã tự tay kiếm được hàng trăm triệu đô la.

Tôi tới văn phòng để gặp ông, một căn ở phòng góc, được ốp gỗ, nằm ở số 44 Wall Street. Đã nhiều năm nơi này không được tu sửa, và căn phòng trông như một công ty ngân hàng đầu tư hợp danh truyền thống từ thời John Pierpont Morgan. Thật ra thì văn phòng chính của J. P. Morgan nằm gần như sát bên.

Xem thêm "Napoleon của Phố Wall" - J.P. Morgan tại:
http://happy.live/huyen-thoai-tai-chinh-napoleon-cua-pho-wall-j-p-morgan/

Morty là một tay bán hàng lão luyện, ông ta đã dụ dỗ tôi một cách vô cùng thông minh. Ông kể tôi nghe về những thương vụ khủng mà ông đã thành công trong những lĩnh vực rất nóng bỏng như biotech (công nghệ sinh học - Chú thích của người dịch), ngoài ra ông còn thêm vào một câu “Cậu sẽ kiếm được mối ngon ngay tức khắc, hãy làm việc trực tiếp với chính tôi”. Ông cam đoan với tôi rằng chẳng hề có một giới hạn nào về thu nhập cũng như những thành tựu tôi có thể đạt được khi làm việc cùng ông và rồi ông tặng tôi một quyển sách của Frank Bettger với nhan đề *How I Raised Myself from Failure to Success in Selling* (Tạm dịch: Tôi đã kéo mình lên từ thất bại để thành công trong bán hàng như thế nào). Tôi rất thích một điều về Morty, ông ta là một kẻ ngoại đạo - độc đáo, không theo các lề thói, tự tay làm nên cả một gia tài, và cực kỳ thành đạt.

Không lâu sau đó, tôi đọc một bài báo trên tờ *New York Times* có viện dẫn công ty D. H. Blair như một công ty môi giới đầy tai tiếng, nơi mà “các tay môi giới nổi tiếng thường từ chối không để khách hàng được phép bán ra khi họ yêu cầu bán một cổ phiếu nào đó”. Bài báo cũng nhắc đến việc các nhà quản lý chứng khoán ở Delaware đã “cố rút giấy phép của Blair” và các nhà quản lý ở Hawaii nói rằng “Blair sử dụng các thủ đoạn bán hàng lừa bịp

và sai sự thật”. Khi tôi quay trở lại hỏi ông về những bài báo này, Morty bảo tôi rằng khi bạn thành công, mọi người sẽ ganh tị và cố kéo bạn xuống. Tôi đã quá nhẹ dạ đến mức tin hoàn toàn lời ông ta nói.

Vài người bạn của tôi ở Harvard đã tròn xoe mắt ngạc nhiên khi nghe tin tôi sẽ làm cho D. H. Blair, nhưng tôi bỏ ngoài tai những lời cảnh báo của họ. Tôi ngạo mạn và có phần bốc đồng, và tôi kiên quyết không theo lối mòn với những ý tưởng đầu quân vào những công ty đầy tiếng tăm như Goldman Sachs hay J. P. Morgan. Tôi muốn mở lối đi riêng và tận hưởng thú vui lập nghiệp. Cứ như thể Morty đã đưa ra “một lời đề nghị mà tôi không thể chối từ”, mặc dù lẽ ra tôi nên từ chối nó. Thế là tôi ký vào đơn xin việc, cứ như tôi đã vớ được con gà đẻ trứng vàng, mong đợi rằng Wall Street sắp mở túi tôi ra và đổ tiền ào ào vào đó.

Bang Delaware, Hoa Kỳ, là một trong những thiên đường thuế nổi tiếng nhất thế giới để thành lập một công ty bình phong. Theo nhật báo kinh tế Les Echos, Delaware còn thoát được những quy định được áp dụng cho những thiên đường thuế mới - *Chú thích của người dịch. Nguồn: baomoi.com*

Ngập tràn hy vọng, tôi gia nhập D. H. Blair vào tháng Chín năm 1993 với chức danh phó chủ tịch. Tôi dùng chung một căn phòng ốp gỗ tối tăm trên tầng hai với một nhân viên ngân hàng lớn tuổi, tử tế. Nhiều năm qua ông ta chưa kiếm được mối làm ăn nào, nhưng ông là một phần của cảnh quan nơi đây, làm ngân hàng đầu tư này thêm phần khả kính.

Chỉ sáu tháng đầu nhận việc, tôi đã rơi vào cảnh khốn cùng. Tôi đã nếm nhiều và vẫn tiếp tục nếm thêm những trái đắng. Mới đầu, tôi tưởng mình là trợ lý duy nhất cho chủ tịch và tôi sẽ có cơ hội quan sát và học việc từ “sư phụ” bằng cách giúp ông phân tích hàng tá những cơ hội đến với ông. Thực tế, ông ta còn có hai trợ lý khác.

Cả ba người chúng tôi đều có bằng cấp MBA sáng láng: Len đã học ở HBS; Drew thì đến từ Wharton. Đó là một môi trường chó-ăn-chó (*dog- eat-dog* nghĩa là môi trường nơi mọi người tranh giành cấu xé lẫn nhau vì lợi ích - Chú thích của người dịch), và cả ba người chúng tôi không phải là một đội. Tôi nhanh chóng nhận ra hoàn toàn không có nhu cầu nào dành cho tôi ở khâu phân tích các thương vụ. Tôi cay đắng học được thế nào là bình thường

ở Wall Street. Nhân lực luôn có sẵn, họ có thừa khả năng làm được những việc cần phải làm. Môi trường cạnh tranh vô cùng khốc liệt. Và có hàng tá người xếp hàng ngay sau lưng bạn, chờ đợi nhảy vào vị trí bạn đang ngồi.

Cách duy nhất tôi có thể tăng giá trị cho môi trường này cũng là điều mà công ty thực sự cần tôi làm, là tìm kiếm khách hàng. Tôi nghĩ mình thừa sức làm chuyện đó, vì dù sao công việc này cũng có một lợi điểm là bán hàng. Nhưng, như đã nói, cạnh tranh rất khốc liệt, cả từ bên ngoài và lẫn bên trong công ty. Tôi là lính mới toe. Mới với D. H. Blair, mới với ngành ngân hàng đầu tư và tài chính, và mới với cả New York.

Tuy vậy, tôi quyết không bỏ cuộc. Bỏ cuộc là thừa nhận bản thân đã bại trận. Bỏ cuộc là chịu xấu hổ khi các bạn cùng học biết rằng tôi đã phạm sai lầm. Và tệ hơn nữa, làm vậy tôi sẽ bị mang danh là kẻ bỏ cuộc, và cái danh xấu này sẽ theo tôi mãi. Lúc đó, điều thúc đẩy tôi nhiều nhất chính là cách người khác nhìn tôi, hơn là cách tôi tự nhìn nhận mình. Nếu điều này được đảo ngược lại, tôi tin rằng tôi đã không ở lại nơi ấy thêm bất kỳ một phút nào nữa; tôi có thể chấp nhận rằng đơn giản là mình đã bị đuổi. Nhưng khát khao thành công đã làm tôi mờ mắt.

Mục tiêu duy nhất của tôi là làm được một thương vụ. Làm được như thế, tôi có thể ghi nhận thắng lợi và rồi đường hoàng nghỉ việc. Nên tôi đã mỉm cười, gọi điện, và đi đến mòn giày trong nhiều tháng ròng, lần theo mọi cơ hội mà tôi có thể tìm được. Nhưng rốt cuộc tay trắng vẫn hoàn tay trắng. Mặc cho ý chí kiên định được nung nấu bằng testosterone mong mỏi thành công trong công việc đầu tiên sau khi tốt nghiệp MBA của tôi, tôi vẫn thua kém thảm hại.

Vấn đề của tôi không phải là những thương vụ "thơm" bị các tên tuổi lớn như Goldman Sachs và Morgan Stanley phỗng tay trên, mặc dù điều này có phần là đúng. Bởi vì vẫn còn đó nhiều cơ hội khác. Nhưng để thành công trong việc đem những mối đó đến với D. H. Blair đòi hỏi tôi phải làm những việc với số liệu mà tôi chưa bao giờ từng làm.

Chuyên môn của D. H. Blair tập trung vào lĩnh vực quỹ và ngân hàng đầu tư mạo hiểm. Đó là một trong những điều cuốn hút tôi đến với công ty: cơ hội đứng ở tiền tuyến, bỏ vốn vào các công ty khởi nghiệp với những công nghệ mới có thể thay đổi thế giới. À, và tôi đã từng đề cập chưa nhỉ, về việc tôi sẽ trở nên giàu có khủng khiếp trong quá trình đó? Ngoài sự ngạo

mạn và xấc xược, lòng tham của tôi cũng có thể sánh kịp với số đông ở Wall Street. Tôi luôn đinh ninh rằng tôi đang trên một chuyến tàu nhanh đi đến "cõi Niết bàn" *(Nirvana).*

Niết bàn là một khái niệm của Phật giáo về một trạng thái lý tưởng, nơi linh hồn được giải phóng khỏi vòng luân hồi, sự chết và tái sinh. Niết bàn thường được hiểu là cõi tồn tại có thể đạt được sau khi chết, nhưng Đức Phật Thích Ca đã giác ngộ và đạt Niết bàn trong khi ngồi dưới cây bồ đề.

Niết bàn là trạng thái giải phóng cuối cùng vòng luân hồi. Đó cũng là sự chấm dứt đau khổ, tham ái và vô minh. Nghĩa đen của từ "Niết bàn" là "để dập tắt", theo cách mà một ngọn lửa bốc ra khi hết nhiên liệu. Niết bàn có nghĩa là dập tắt hoặc không bị ràng buộc, tự do khỏi những gì đã ràng buộc chúng ta, từ niềm đam mê đốt cháy của ham muốn, ghen tuông, và sự thiếu hiểu biết - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Hoasenphat.com.*

Sự thực cay đắng là những công ty nắm trong tay công nghệ hay phát kiến thực sự có hiệu quả và chắc chắn thành công luôn cực kỳ, cực kỳ hiếm có - ngay cả trong số rất nhiều những công ty được hậu thuẫn bởi những ngân hàng đầu tư xuất sắc như Goldman Sachs hay Morgan Stanley.

Thay vì thế, phần đa các công ty này nằm trong hạng mục "có thể thành công". Có rất nhiều ban điều hành công ty tuyệt vọng theo đuổi ước mơ và họ sẵn sàng làm bất cứ gì hay nói bất cứ điều gì miễn sao huy động được vốn. Trước khi kịp nhận ra, tôi đã chìm nghỉm trong một biển những thương vụ tào lao, bị công kích bởi các chủ doanh nghiệp hy vọng rằng tôi sẽ gật đầu với họ.

Logic không thể thay đổi về xác suất kỳ vọng mà tôi được học lần đầu từ thời trung học, rồi được nhắc lại tại Harvard trong một môn học tên "Lý thuyết ra quyết định" *(Decision Theory)* với phát biểu rằng nếu như tôi đề xuất một vụ làm ăn nào đó, ít nhất nó phải có một cơ hội tương đối có khả năng sinh lời cao. Căn cứ trên rất nhiều vụ đã thất bại, và số lượng rất ít ỏi những vụ có thể nhân lên nhiều lần số tiền ban đầu của các nhà đầu tư, tôi ước tính sơ sơ thấy tỉ lệ thành công phải ít nhất là 50% đối với các thương vụ gọi được đầu tư. Nhưng sau một thời gian, tôi đành phải tin rằng tiêu chuẩn của D. H. Blair thấp hơn thế nhiều.

Tôi còn nhớ rõ một lần nọ, tôi được gọi vào phòng họp với bên ngân hàng và một tổ chức muốn cân nhắc kêu gọi đầu tư cho một kế hoạch kinh doanh phản ứng tổng hợp hạt nhân lạnh *(coldfusion).* Vốn đã đọc các tài liệu và một ít thông tin nền tảng, tôi buột miệng "Nhưng cái gọi là khoa học trong vụ này rõ là vớ vẩn!"

Tôi ngấm ngầm ám chỉ rằng, "Các ông thực sự mong rằng tôi giữ một gương mặt thản nhiên và nói với nhân viên bán hàng bên tôi là cái đống rác này có cơ hội phát triển ư?"

Một ví dụ khác, công ty chúng tôi hỗ trợ đưa một công ty niêm yết lần đầu trên sàn chứng khoán, công ty này muốn xây một trạm không gian mới - cùng với Baikonur Cosmodrome ở Kazakhstan - dựa trên các hợp đồng với các công ty và các thể chế được thành lập bởi các cựu viên chức của Cộng Hòa Xô Viết năm xưa. Tài sản duy nhất của công ty dường như là các hợp đồng sơ sài soạn bằng tiếng nước ngoài mà ngay cả tòa án Kazakh còn không chấp nhận, nói gì đến tòa New York hay London. Cũng như vụ tổng hợp hạt nhân lạnh, xác suất thành công của vụ này khá thấp.

Nhưng đây chính là cách làm ăn của D. H. Blair: kiếm thứ gì đó nổi trội trong số những cơ hội bị người khác chối bỏ, rồi rao bán cho những nhà đầu tư nhẹ dạ, thừa hy vọng và thiếu kiến thức.

Nói đi cũng phải nói lại, mặc dù nhiều trong số các "cơ hội" trở thành đồ bỏ đi và thất bại, công ty thỉnh thoảng cũng làm được vài vụ lớn. Ví dụ, công ty đã bảo lãnh phát hành ra công chúng (IPO) một trong những công ty biotech đầu tiên, Enzo Biochem, vào thời điểm mà không ai dám nghĩ đến việc IPO một công ty không hề có doanh thu. Trong một vài thương vụ khác, D. H. Blair cũng đã IPO thành công các công ty kiếm được lợi nhuận và phát triển thực sự. Nhưng giữa những thương vụ thành công ấy, công ty cũng cần có các hoạt động khác nhằm có thêm cơm gạo để nuôi bộ máy kiếm tiền.

Về phía công ty khách hàng, ngoài phí nghiệp vụ ngân hàng đầu tư, D. H. Blair còn lấy một phần rất to chứng quyền *(warrant)* của công ty được rót tiền. Và về phía các nhà đầu tư, D. H. Blair thường là nhà tạo lập thị trường *(market maker)* duy nhất cho các cổ phiếu do công ty phát hành. Với chênh lệch giá mua/giá bán (bid/ask spreads) ở mức cao 20%, chỉ mua bán cổ phiếu các công ty do họ phát hành cũng đủ kiếm lời to. Cũng như các tổ

chức khác ở Wall Street, D. H. Blair chiếm thế thượng phong trong quan hệ với khách hàng.

Nhưng để làm tăng khối lượng mua bán và làm nhiều người quan tâm đến cổ phiếu do họ phát hành đòi hỏi những chiêu dàn dựng sân khấu công phu. Dặm phấn thoa son để một công ty có tỉ lệ thành công đáng ngờ và biến nó thành một công ty được nhiều người thèm khát sở hữu là một phần vai trò của các nhà phân tích và nhân viên ngân hàng đầu tư của D. H. Blair. Để một trong số các thương vụ được thành công và nhằm bôi trơn bánh xe tài chính, nhiều người phải sắm cho mình một vai diễn.

Thương vụ tổng hợp hạt nhân lạnh và Cosmodrome trước mắt sẽ không có "miếng" nào. Nhưng "tiếng" thì có. Những công ty này trình bày các ý tưởng có thể thu hút trí tưởng tượng của công chúng. Nếu cộng đồng đầu tư có hứng thú và rồi trở nên cuồng si với tổng hợp hạt nhân lạnh và trạm không gian, họ có thể đẩy các cổ phiếu mới IPO này bay vút lên trời cao, tăng hơn gấp mấy lần mức giá chào bán ban đầu. Từ quan điểm của ngân hàng đầu tư, động thái đẩy giá này biến thương vụ thành một thành công chớp nhoáng - ngay cả khi công ty đó sau này sẽ thất bại. Khi giá cổ phiếu tăng, ngân hàng sẽ thu tiền vào nhờ chứng quyền và nhờ mua bán cổ phiếu. Nếu công ty phá sản, khi ấy cổ phiếu của nó đã được phân tán đều trong cộng đồng đầu tư, và người mất tiền lúc này không phải D. H. Blair hay các khách hàng của hãng.

Để làm cho các tình huống này tiến hành suôn sẻ cần trình độ bán hàng đại tài, nên D. H. Blair có một bộ phận môi giới bán lẻ đầy những môi giới cứng cựa, những người gọi điện cho khách hàng từ một căn phòng ở tầng 14 lúc nào cũng sục sôi máu lửa. Về cả mặt vật lý và pháp lý, họ hoàn toàn tách biệt với người làm nghiệp vụ ngân hàng đầu tư như tôi, danh chính ngôn thuận họ làm việc cho một công ty khác. Giống như công ty nơi tôi làm việc tên D. H. Blair Banking Corp, là một phần của D. H. Blair & Co.,

Nhóm nhân viên ngân hàng nhỏ bé của chúng tôi cấu thành nên bộ mặt được chấp nhận và được tôn trọng của công ty, trong khi những anh chàng môi giới kia mới là những cậu trai nơi mật thất, tô vẽ cho đẹp mắt các thương vụ đáng ngờ hòng qua mặt những nhà đầu tư nhỏ lẻ thiếu kiến thức. Họ khiến tôi rùng mình nhớ lại các tay môi giới trong bộ phim *Sói già phố Wall* của Martin Scorsese, bộ phim chỉ cường điệu, chứ không phản ánh sai

sự thực. Tầng 14 của D. H. Blair có thể ví như một bể chứa testosterone; có người bảo tôi rằng các cô gái bán hoa đôi khi sẽ lên tầng 14 để làm phần thưởng cho nhân viên bán hàng thành công nhất trong ngày.

Testosterone là một hoocmon steroid từ nhóm Androgen và được tìm thấy trong hầu hết các loại động vật. Trong cơ thể người Testosterone được sản xuất qua tinh hoàn và buồng trứng. Testosterone nắm giữ vai trò quan trọng trong việc phát triển cơ bắp, xương và tóc và phòng ngừa bệnh loãng xương - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Thehinh.com.*
Bộ phim **Sói già phố Wall** được phóng tác dựa trên kịch bản chuyển thể từ cuốn hồi ký nổi tiếng ăn khách của Jordan Belfort, một người môi giới cổ phiếu giá trị thấp từ Long Island, ông trở nên cực kỳ nổi tiếng khi xuất bản cuốn hồi ký sau thời gian thụ án 20 tháng tù do từ chối hợp tác với cảnh sát điều tra trong vụ bê bối chứng khoán giả mạo đã suýt nữa làm sụp đổ cả phố Wall vào thập niên 90, dính líu đến giới ngân hàng và cả các băng đảng mafia - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Tôi không làm việc trực tiếp với các anh chàng này, nhưng họ phụ thuộc vào nhóm ngân hàng đầu tư chúng tôi để kéo thương vụ về cho họ tút tát. Các nhân viên ngân hàng có thể sống mà không hổ thẹn với chính mình do được náu thân nơi kén tằm lát gỗ xinh đẹp ở tầng hai, trong khi những hoạt động thật sự khiến mọi người tròn xoe mắt lại diễn ra ở trên đó mười hai tầng. Nhưng, những tay môi giới vẫn cần những nhân viên ngân hàng chúng tôi làm tạo tiền đề.

Mất hơn một năm làm việc tại D. H. Blair, tôi mới thật sự nhận ra đây mới là vai trò được mong đợi lớn nhất của tôi. Tôi được kỳ vọng tô vẽ cho phần ít sơ sài nhất của các thương vụ này sao cho điểm yếu được xem nhẹ hay bỏ qua trong khi những phần hào nhoáng, lọt tai được nhấn mạnh.

Vai trò của tôi không phải là một nhà phân tích cẩn trọng, được đào tạo bài bản. Chẳng có chỗ cho một nhà phân tích cần mẫn nghiên cứu một một ý tưởng, kiểm tra một cơ hội, tuyên bố càng chính xác và trung thực càng tốt, một vật là vàng hay là đồng, hệt như vai trò của một bác sĩ pháp y đi tìm sự thật. Khi nhìn lại, dẫu muộn màng, tôi có thể thấy rõ giá trị thực sự của tấm bằng Oxford và MBA Harvard của tôi là tấm biển danh giá sáng

choang điểm tô cho các thương vụ và các tài liệu của công ty. Tôi đã trao cho họ ngọn cờ Ivy League.

Ivy League (Liên Đoàn Ivy) là cụm từ chỉ một nhóm trường ĐH tư thục ưu tú và lâu đời nhất nước Mỹ. Rất tình cờ nhưng cũng đầy ngụ ý, đại bản doanh của các ngôi trường đều nằm gần nhau ở phía Đông Bắc nước Mỹ. Từ đây sẽ rất thuận tiện cho việc đi lại tới thủ đô Washington D.C và thành phố New York.

Đối với người Mỹ, Ivy League đồng nghĩa với sự ưu tú, sự sàng lọc và những đặc quyền dành cho giới quyền quý. Đã từ lâu, nơi đây là cái nôi nuôi dưỡng sự trưởng thành của các thiên tài, giới tỷ phú và các nhà lãnh đạo tương lai. Đối với thế giới, Ivy League không chỉ dừng lại ở những trường đại học ưu tú, nó là đỉnh cao trí tuệ và là ngưỡng danh vọng - Chú *thích của người dịch. Nguồn: Vietnamcentrelpoint.edu.vn.*

Khi nhìn lại cuộc họp với công ty tổng hợp hạt nhân lạnh, tôi có thể nhận ra mình đã ngây thơ, ngờ nghệch thế nào. Thực sự, mọi người mong đợi tôi diễn tròn vai của mình. Một dụng ý mà ai trong phòng cũng ngầm hiểu là một đoạn đối thoại kiểu như thế này:

BAN QUẢN TRỊ CÔNG TY TỔNG HỢP HẠT NHÂN LẠNH: Các vị lãnh đạo D. H. Blair phải không, vâng, chúng tôi đang xỏ mũi các vị đấy ạ. Cái của nợ này rõ là chẳng đi đến đâu cả, nhưng chúng tôi đã vất vả với nó nhiều năm rồi và cũng đã đầu tư không ít tiền bạc của bản thân vào rồi. Nói gì thì nói, không ai có thể chứng minh 100% là món này sẽ không hoạt động. Hơn nữa, hãy thử nghĩ đến sự phấn khích mà món này sẽ mang đến cho các nhà đầu tư và báo đài mà xem. Đây sẽ là công ty năng lượng hạt nhân đầu tiên trên thế giới được niêm yết!

CÁC NHÂN VIÊN NGÂN HÀNG ĐẦU TƯ KHÁC CỦA D. H. BLAIR: Vâng, vụ này cực kỳ không có khả năng thành công, nhưng chúng tôi cần phải lấp đầy danh mục thương vụ của chúng tôi nên các ông - ban quản trị công ty, có thể trở nên giàu có nhờ vào cổ phiếu của cổ đông sáng lập và chúng tôi - ngân hàng đầu tư, có thể kiếm nhiều tiền nhờ các khoản phí và mua bán cổ phiếu. Và ai biết được, biết đâu nó lại thành công thì sao,

trong trường hợp đó thì các khách hàng của chúng ta cũng được chia phần giàu có.

Giữa nghi thức đáng hoài nghi này, tôi đủ xao nhãng để đề cập rằng xét về mặt vật lý, thứ này rõ là trò bịp, "Có quá nhiều người tuyên bố rằng họ đã thực hiện được phản ứng tổng hợp hạt nhân lạnh, và chẳng có gì gọi là mới mẻ ở đây cả". Tôi quá thiếu tế nhị đến nỗi đã cười rất to.

Chỉ khi nhìn lại tôi mới nhận ra khi ấy tôi lập tức trở thành gã bị ghét nhất trong phòng. Vụ này sao mà kiếm bộn tiền được khi mấy thằng ngu như tôi không chịu ngậm miệng lại? Không có cửa để tôi thành công trong môi trường này với sự trung thực quá mức của mình.

Nhưng tôi không muốn thừa nhận thất bại. Nên tôi nỗ lực gấp đôi, ép bản thân phải gồng hơn nữa, cố gắng hơn nữa. Tôi lại buộc bản thân phải gắng cười, rồi lại tiếp tục gọi thêm nhiều cuộc điện thoại. Và tôi càng đi nhiều hơn, cố kiếm cho được một khách hàng.

Cuối cùng, sự cố gắng của tôi cũng được đền đáp, tôi tìm được một công ty có tiềm năng thành công hơn hẳn. Lần này, tôi có thể đặt tay lên ngực và nói rằng bất chấp rủi ro, công ty này xứng đáng được nhận đầu tư. Công ty này tên là Telechips, vào năm 1994 nó đã có một thiết bị giao tiếp với cả máy tính và điện thoại. Người đứng đầu ban điều hành là C. A. (viết tắt của "Al") Burns, trước đây làm ở Bell Labs, và Randy Pinato, là cựu nhân viên bán hàng cho một trong số các công ty con của AT&T. Ý tưởng này đáng tin, vững chắc, mặc dù có đi trước thời đại. Thời điểm này Internet còn chưa được thương mại hóa, và điện thoại di động chỉ mới vừa ra mắt công chúng.

Tôi cũng tìm được một nhân viên ngân hàng đầu tư đầy kinh nghiệm, Howard Phillips, người sẵn lòng cùng tôi sắp xếp thông tin công ty này và gọi vốn. Phillips có nền tảng vững chắc tại Oppenheimer và đã về làm bán thời gian cho D. H. Blair lúc tuổi đã xế chiều. Mỗi tuần ông có mặt tại văn phòng hai đến ba ngày, và ông khá là thích tôi.

Nhưng khi đã tìm được một ban điều hành có trình độ và thuyết phục được họ rằng Phillips và tôi là con đường để họ gọi vốn, tôi khám phá ra một vùng đất mới đầy đau thương và bất hạnh. Mặc dù tôi nghĩ rằng Phillips và tôi bình đẳng, tôi sớm nhận ra rằng phí thu được từ vụ này không phải chia 50-50, như tôi những tưởng. Phillips ngoạm miếng to. Điều này khiến lòng tự trọng của tôi bị tổn thương, nỗi đau về tinh thần còn lớn hơn nỗi đau

về vật chất. Tuy nhiên, nếu muốn thương vụ này thành công, tôi không còn cách nào khác ngoài việc chấp nhận cách chia chác này.

Bước tiếp theo là trình lên để được phê duyệt. Dựa trên cơ sở những thứ rác rưởi tôi chứng kiến được phê duyệt trong thời gian ngắn làm việc ở đây, tôi tưởng rằng thương vụ béo bở này có thể sẽ dễ dàng chấp nhận. Phillips và tôi đi qua hội đồng đầu tư và nhận được một thư giới thiệu nói rõ định giá công ty và số tiền chúng tôi có thể kêu gọi cho Telechips, và giới thiệu chúng tôi đi tiếp đến vòng thẩm định chi tiết *(due dilligence).* Tôi rất phấn khích.

AI và Randy cũng thế, và chúng tôi ăn mừng chiến thắng. Họ thở phào nhẹ nhõm vì có thể ngưng tìm kiếm đầu tư và tập trung chuyên môn. Randy bảo tôi rằng họ cũng đang làm việc với một nguồn kêu gọi đầu tư khác đáng tin cậy hơn, nhưng họ vui vì có thể cùng làm với tôi do họ rất có cảm tình với tôi.

Về phần mình, tôi đã xài trước một phần tiền thưởng (nhỏ hơn phần của Phillips) và tơ tưởng đến việc báo tin này cho Class Notes, tờ nội san dành cho các cựu sinh viên Harvard. Đâu đó trong bài viết sẽ có câu "Guy Spier cuối cùng cũng thực hiện được thương vụ đầu tiên trong 18 tháng kể từ khi rời Harvard Business School - HBS."

Howard Phillips, với kinh nghiệm dày dạn, đã không xài một tí nào phần chia (lớn hơn nhiều) tiền thưởng dự kiến. Hẳn là ông ta hiểu rằng vòng thẩm định chi tiết chẳng đi đến đâu cả. Chủ tịch công ty, Morty Davis, đã giao vụ này cho một nhân viên ngân hàng trẻ tuổi khác, họ bới lông tìm vết để dìm chết thương vụ này. Tôi không thể nào tin nổi. Ông ta hoàn toàn vui vẻ ăn mừng rất nhiều các thương vụ khác tệ hơn vụ này rất nhiều.

Cuối cùng, tôi và ban điều hành Telechips cũng được mời đến một cuộc họp khác, trong khi họ thắc mắc vì sao bị trì hoãn quá lâu thì tôi đầy những câu hỏi không được trả lời. Cho đến thời điểm ấy, nhóm sáng lập Telechips đang rất đói vốn vì công ty đang vận hành bằng tiền của cổ đông. Tôi biết được điều đó nhờ công cuộc bới lông tìm vết (xin lỗi, ý tôi là cuộc thẩm định chi tiết), thương vụ này vẫn được thông qua, nhưng ở định giá thấp hơn rất nhiều so với con số ban đầu trong đơn đề nghị - và với phần phí phải trả cho ngân hàng đầu tư rất nặng.

Tôi nhận được cuộc gọi từ Randy, ông đã rất sốc trước hành vi của ngân hàng và thất vọng vì đã đồng hành cùng tôi. Những gì tôi có thể làm là xin lỗi và thú thực rằng tôi không hề biết mọi chuyện sẽ diễn ra như thế. Tôi mong rằng ông ấy tin lời tôi, nhưng tôi không dám chắc. Về phương diện cá nhân, tôi rõ là đã đánh mất lòng tin của ông, chưa kể đến tình bạn giữa chúng tôi.

Một, hai hôm sau, Telechips đồng ý với điều khoản - như dự tính của mọi người. Họ đã bị ủy ban đầu tư dắt mũi, cho đến khi biết họ không còn sự lựa chọn nào khác. Tôi rất giận và ghê tởm - đặc biệt là với chính bản thân mình.

Khi nhìn lại, đến bây giờ tôi mới nhận ra khi ấy mình đang chênh vênh trên mép bờ vực đạo đức. Nếu còn bị kéo thêm một chút nào nữa vào trong văn hóa của công ty này, dù muốn dù không, tôi có thể đã ra khỏi mép vực và rơi vào vùng tối tăm mất rồi.

Vài năm sau khi tôi rời công ty, D. H. Blair gặp rắc rối với các nhà quản lý thị trường chứng khoán nên đã chìm dần vào bóng tối của ánh hào quang năm xưa. Công ty lo phần nghiệp vụ môi giới bán lẻ, D. H. Blair & Co., đóng cửa hoàn toàn vào năm 1998. Vào năm 2000, tờ Wall Street Journal đăng tin bộ phận môi giới bán lẻ và 15 nhân viên bộ phận này đã bị kết án 173 lần gian lận cổ phiếu.

Trong số các tội danh, công ty môi giới bán lẻ bị kết án thao túng giá cổ phiếu vì tư lợi và sử dụng các chiến thuật bán hàng bất hợp pháp. Bốn quản lý của công ty bán lẻ - chủ tịch Kenton Wood, phó chủ tịch Alan Stabler và Kalman Renov, và môi giới chính *(head trader)* Vito Copotorto - bị buộc tội gian lận chứng khoán và cấu kết làm giá cổ phiếu. Tờ USA Today đưa tin D. H. Blair & Co., và ban điều hành phải trả 21 triệu đô la để "bồi thường cho các khách hàng bị gian lận".

Ngân hàng đầu tư, là một công ty tách biệt, hoàn toàn không bị tổn hại - chủ tịch của công ty, Morty Davis, an nhiên tự tại trước sóng gió, không hề bị buộc một tội danh nào. Nhưng đó hẳn là giai đoạn tồi tệ nhất với ông, nhất là khi Stabler và Renov chính là hai cậu con rể của ông ta. Trên mặt báo, Morty cũng bị công kích. Ví dụ, một bài báo trên Forbes năm 1998 viết về "hình tượng gây tranh cãi của ông hoàng cổ phiếu trà đá *(penny stock)*, J. Morton Davis, người làm giàu bằng cách gọi vốn kín và công khai cho những

doanh nghiệp mà các công ty đầu tư đứng đắn chẳng bao giờ đụng tới." Khi tôi rời Harvard đến làm cho ông, những điều này không hề nằm trong tâm thức của tôi.

Điều đáng buồn chính là Morty thực sự không phải người xấu. Tôi vẫn nhớ có lần dùng bữa tối với gia đình ông vào một đêm thứ Sáu tôi đã cảm động với cách đối xử tử tế và nồng ấm ông đã dành cho tôi. Tôi rất ngưỡng mộ ông, rõ ràng tôi không có quyền gì phán xét người khác.

Tuy nhiên, từ những gì tôi nhìn thấy ở văn hóa D. H. Blair, rắc rối mà công ty gặp phải với các nhà quản lý thị trường không có gì là bất ngờ.

Về phần mình, tôi không biết rõ tôi đã ở gần mép vực đạo đức đến mức nào. Nhưng với những gì giờ đây tôi biết được, tôi có thể đoán chắc với bạn rằng tôi đã ở sát mép vực lắm rồi. Hồi tưởng lại, tôi thấy mình mù quáng đến nguy hiểm trước động cơ và tính phi đạo đức của các đồng nghiệp. Đây là bằng chứng vững chắc cho thấy những người dù giỏi giang, học hành đến nơi đến chốn cũng có thể trở nên mụ mị đến thế nào.

Rõ là tôi đã mất khá nhiều thời gian để hiểu được rằng công ty này đã được xây dựng theo cách, nếu tôi muốn chiến thắng tôi phải đánh mất cái gọi là lương tâm. Trong nhiều tháng, tôi đã tập trung vào một câu hỏi sai, tự hỏi rằng vì sao việc tìm kiếm khách hàng lại quá khó khăn với tôi và ắt hẳn tôi phải có vấn đề gì đó. Tôi đã không đủ kinh nghiệm hoặc sự từng trải để hiểu rằng vấn đề chính là tôi đã chọn sai môi trường.

Một phần vấn đề là cạnh tranh quá gay gắt. Điều này dẫn đến niềm tin rằng, nếu tôi không sẵn sàng làm điều gì đó, một ai khác sẽ thay tôi để làm việc đó. Loại môi trường làm việc này được thiết kế hoàn hảo để thúc đẩy người sống trong môi trường ấy phải phá bỏ các giới hạn của bản thân để giành chiến thắng. Đây là một lối mòn được lặp đi lặp lại ở Wall Street. Chính tham vọng, lòng tham, sự tự mãn, hay ngây thơ khiến cho nhiều người khôn ngoan, cần mẫn đã phải nhúng chàm.

Nhưng, còn một điều quan trọng cần phải nói rõ. Không một thành viên nào trong ban điều hành của D. H. Blair từng trực tiếp yêu cầu tôi phải nói dối hay trình bày sai sự thật bất cứ điều gì - mặc dù tôi tin rằng một đặc tính lớn của nơi này là giới thiệu sai lệch về các cơ hội cho một thị trường hãy còn thiếu kiến thức.

Ví dụ, họ hẳn đã đánh giá cao khi tôi cho biết đã hoàn thành phần thẩm định chi tiết cho thương vụ tổng hợp hạt nhân lạnh và nhận định của tôi rằng đây là một vụ chẳng ra sao cả. À há! Họ hẳn đã có một chút ý tưởng về bức tranh tổng thể lý tưởng để họ có thể chốt được thương vụ ấy. Nhưng họ không thể hiện nhiều bằng từ ngữ. Luật của trò chơi là phải ngầm hiểu.

Ở D. H. Blair, tôi nhận ra một hình mẫu hết sức phổ biến không riêng gì ở công ty, mà cả toàn bộ Wall Street, mọi người đều muốn kiếm tiền. Nên những nhân viên ngân hàng tham lam lão làng nhắm mắt làm ngơ để các tay trẻ tuổi, ngây ngô vượt qua các giới hạn. Tại Lehman Brothers, họ đẩy mạnh sử dụng đòn bẩy. Ở Countrywide, họ lờ đi tỉ lệ mặc định ở các khoản vay dưới ngưỡng *(subprime)*. Ở SAC Capital, họ che mắt để giao dịch nội gián được dịp tung hoành.

Kinh nghiệm tại D. H. Blair đã giúp tôi nhìn rõ tần suất tái hiện của những chuyện như thế tại các môi trường khác tại Wall Street. Trong bong bóng công nghệ hồi cuối những năm 1990, những công ty tồi tệ đã được tán dương và bán ra cho công chúng vốn rất nhẹ dạ cả tin. Ví dụ, các nhà phân tích như Henry Blodget của Merrill Lynch cực kỳ lạc quan về khả năng lên giá của các cổ phiếu Internet, nhưng có nói gì thì mèo vẫn hoàn mèo. Nhiều năm sau, cảnh cũ lại được lặp lại với các tổ chức đánh giá tín dụng, các nhà phân tích của các công ty này mù quáng đánh giá tích cực đối với CMO *(Collateralised Mortgage Obligation:* trái phiếu có danh mục cho vay thế chấp nhà ở làm tài sản đảm bảo - Chú thích của người dịch) và CDO *(Collateralised Debt Obligation:* trái phiếu có khoản nợ làm đảm bảo - Chú thích của người dịch) để rồi kết cục là dẫn đến cuộc khủng hoảng nhà đất.

Xem thêm sức mạnh thần bí của tài chính trong khủng hoảng cho vay thế chấp tại: http://happy.live/suc-manh-than-bi-cua-tai-chinh-trong-khung-hoang-cho-vay-the-chap/

Với riêng tôi, 18 tháng vất vả ròng rã tại D. H. Blair đã làm vấy bẩn hồ sơ vốn trắng tinh tươm của tôi và đẩy sự nghiệp của tôi xuống bờ vực thẳm. Những học vị và danh tiếng tôi khổ công lấy được từ Oxford và Harvard đã trở thành mây khói. Và trong kinh doanh, đặc biệt là giới đầu tư, danh tiếng

là tất cả. Nhiều năm sau khi rời D. H. Blair, tôi cảm thấy nhơ bẩn với 18 tháng ấy đến nỗi tưởng chừng như không thể nào gột sạch vết nhơ đó đi được.

Ngay cả cho đến giờ, khi viết quyển sách này, tôi vẫn thấy nổi da gà. Một phần vì tôi tự hỏi có sai lầm hay không khi viết những điều này vào sách. Nhưng tôi nghĩ quan trọng là cùng nhau bàn luận về việc chúng ta có thể dễ dàng vướng những cạm bẫy tưởng chừng không thể mắc phải đến dường nào - bị cuốn vào một môi trường sai trái và phải thỏa hiệp bằng sự liêm khiết của bản thân có thể phá hủy bản thân mỗi người chúng ta. *Chúng ta thích nghĩ rằng mình sẽ thay đổi môi trường, nhưng sự thực môi trường sẽ thay đổi chúng ta.* Nên chúng ta phải cẩn trọng tối đa để chọn đúng môi trường, để làm việc, và chọn đúng người để kết giao. Lý tưởng nhất là chúng ta nên gắn bó với người giỏi hơn mình để trở nên giống họ.

Tôi mong rằng quyết định làm việc ở D. H. Blair sẽ là sai lầm tệ hại nhất mà tôi mắc phải trong sự nghiệp. Nhưng, xin cảm ơn Ơn Trên, trải nghiệm ấy không làm tôi biến chất. Trong một bài báo có nhan đề "Trải nghiệm thương đau làm lộ ra gốc rễ của kiên cường" nhà tâm lý học Diana Fosha trích dẫn một câu của Ernest Hemingway: "Cuộc đời bẻ gãy tất cả và sau đó nhiều người có chỗ đã gãy phục hồi và cứng hơn xưa". Vì sao có những người có thể biến thương đau thành sức mạnh chứ không gục ngã trong thương đau?

Đó là một câu hỏi tuyệt vời cũng nên được đặt ra cho công ty và đầu tư. Warren Buffett đã phạm một sai lầm lớn, vào những năm 30 tuổi, ông đầu tư vào một công ty sản xuất vải đang lỗ có tên Berkshire Hathaway. Sai lầm có thể đã đánh gục được ông, nhưng sau đó ông biến nó thành một tượng đài sừng sững của cuộc đời ông. Ông làm được như thế phần nào nhờ học được cách đầu tư vào những công ty tốt hơn thay vì đặt cược vào một cổ phiếu dạng "điếu xì gà hút dở - cigar butt" (như Berkshire Hathaway) mà Ben Graham đã dạy ông mua. Có thể, D. H. Blair là một động thái trỗi dậy từ đống cigar-butt của riêng tôi: một cú sốc tàn tệ để lại cho tôi kinh nghiệm để trưởng thành.

Đó không chỉ là một ý tưởng tự phát triển bản thân *(self-help)* được truyền lại từ bao đời nay, rằng những người thành công là những người đứng dậy dù bị cuộc đời vùi dập. Một phần thiết yếu trong con đường học tập của chúng ta là học từ những sai lầm - và nếu không phạm sai lầm, đôi

khi ta có thể chẳng học được gì. Rõ ràng, thảm kịch D. H. Blair là một phần thiết yếu trên con đường học tập trở thành một nhà đầu tư giá trị của tôi.

Một trong những bài học lớn nhất mà tôi sẽ không bao giờ cho phép tái diễn là làm hoen ố danh tiếng của tôi. Như Buffett đã từng cảnh cáo, "Phải cần tới 20 năm để xây dựng danh tiếng nhưng chỉ mất 5 phút để phá hủy nó. Nếu nghĩ về điều này, bạn sẽ làm mọi thứ khác đi" (hay là 'mua danh ba vạn, bán danh ba đồng' - Chú thích của người dịch). Một bài học khác đó là tôi phải làm mọi thứ có thể để thay đổi môi trường làm việc và môi trường trí tuệ của bản thân.

Khi tôi khám phá ra thế giới của Warren Buffett, tôi như vớ được chiếc phao cứu sinh. Sự giác ngộ này xảy đến với tôi vào một ngày mùa hè, khoảng tầm thời gian Telechips tình cờ đến với tôi. Khi ấy, tôi đã mất niềm tin trầm trọng vào cuộc đời rồi. Tôi nhận ra mình đã không còn ăn sandwich trên bàn làm việc ở tầng hai D. H. Blair nữa. Tôi đã không còn tí hứng thú nào với con đường sự nghiệp trước mắt, nhưng không biết phải làm gì khác và sợ phải bỏ cuộc do lo ngại cảm giác của một một người giương cờ trắng đầu hàng hay một kẻ đào ngũ.

Để khuây khỏa, tôi âm thầm ra ngoài kiếm đồ ăn trưa và mua một phần falafel hay shawarma gì đó từ một quầy hàng rong. Rồi tôi rảo bước vào công viên Zuccotti nằm trong bóng tòa nhà WTC và chơi vài ván cờ vua.

Trên đường về, tôi hay ghé qua một cửa hàng sách kinh doanh trên Broadway ngay bên cạnh Wall Street và lia mắt qua các kệ sách. Quyển sách đầu tiên tôi mua ở cửa hiệu này là quyển *Bond Market, Analysis and Strategies* (tạm dịch: Thị trường Trái phiếu, Phân tích và Chiến lược) của Frand Fabozzi. Tôi chìm vào các cuộc thảo luận kỹ thuật của tác giả về mối tương hợp tài sản/nợ và tính toán thời hạn trái phiếu. Đã có một thời gian, tôi thậm chí mơ tưởng bản thân là một tay buôn bán trái phiếu nữa.

Một lần khác tôi ghé hiệu sách này, tôi cầm lên quyển sách kinh điển của Ben Graham - *Nhà đầu tư thông minh* - với phần đề tựa của Warren Buffett. Tôi mê mẩn đến không thể buông quyển sách xuống. Graham nói một cách hùng hồn rằng sở hữu cổ phiếu không đơn thuần là cầm trong tay một mảnh giấy, mà là một phần thật sự của một công ty. Ông cũng đề cập đến việc đối xử với "Ngài thị trường" như một người trầm cảm điên cuồng và tận dụng những khi ông ta thay đổi trạng thái tâm lý. Khi thị trường dao

động giữa sợ hãi và tham lam, nhà đầu tư có thể làm giàu nhanh bằng cách tập trung đầu óc tỉnh táo vào giá trị nội tại của một công ty và tận dụng sự khác biệt giữa giá và giá trị. Đôi khi ruột gan bạn biết rõ điều gì đó là thực. Đối với tôi, triết lý đầu tư giá trị này thật quá hợp lý đến nỗi bản thân nó đã là bằng chứng cho chính nó rồi.

Trước đó khá lâu, tôi cũng đọc quyển *Buffett: The Making of an American Capitalist* (Tạm dịch: Buffett: Con đường thành công của một nhà tư bản Mỹ), một quyển hồi ký tuyệt vời của tác giả Roger Lowenstein. Tôi bị thu hút bởi từng chi tiết nhỏ trong cuộc sống của ông. Cuộc đời của tôi và ông khác nhau như hai thái cực. Và những trải nghiệm thực tiễn của tôi tại D. H. Blair lại càng khác xa triết lý và đạo đức kinh doanh của chính ông và các doanh nghiệp do ông nắm giữ. Buffett không làm việc trong một môi trường đặc nghẹt những toan tính xấu xa. Ông không tìm kiếm những lời ngon tiếng ngọt để bán những món hàng tệ hại cho quần chúng nhằm thu về những đồng tiền mồ hôi nước mắt của họ hay chèn ép các công ty để thu phí môi giới cao ngất ngưởng hay chực chờ cơ hội chơi xấu sau lưng đồng nghiệp.

Tôi hoàn toàn không biết làm sao để áp dụng những bài học của cuộc đời ông vào trong cuộc sống của chính tôi. Nhưng tôi cảm nhận được một khát khao sâu thẳm và cháy bỏng được ra khỏi môi trường độc hại này, để tiến gần về lãnh địa của ông hơn. Cứ như thể ông đang chìa tay ra, mời gọi tôi nắm lấy và tự kéo mình ra khỏi vũng lầy phi đạo đức mà tôi đang làm việc. Tôi nắm chặt tay ông để tìm kiếm một cuộc đời mới chân chính hơn.

Quyển sách này khắc họa hành trình của tôi, từ chốn tối tăm đến cõi niết bàn mà giờ đây tôi đang sống. •

Chương 2HIỂM HỌA TỪ MÔI TRƯỜNG GIÁO DỤC DANH GIÁ

ĐỂ TIẾN LÊN PHÍA TRƯỚC, TÔI PHẢI KHẮC PHỤC những sai lầm mình đã gây ra. Tôi đã phải tìm xem điều gì đã bị lập trình sai trong đầu để rồi tự mình viết lại cho đúng. Nên tôi bắt đầu tự hỏi bản thân vì sao ngay từ đầu tôi lại đến với công ty D. H. Blair: điều gì đã xui khiến một người tự cho là mình khôn ngoan lại làm một điều rõ ràng là quá sức ngu ngốc như thế? Hiển nhiên là đã có rất nhiều các phương án nghề nghiệp khác nhau dành cho tôi. Quá trình soi chiếu bản thân này là khởi đầu con đường khám phá nội tâm của tôi. Và một trong những điều tôi nhận ra chính là: nền giáo dục danh giá như một tòa tháp ngà đẹp lộng lẫy đã khiến tôi trở nên dễ tổn thương và thiếu khả năng phòng vệ đến mức nguy hiểm.

Việc tôi làm cho D. H. Blair rõ là một sự phản bội mục đích học tập của tôi tại Oxford và Harvard. Tôi đã theo học hai trong số những học viện danh giá nhất thế giới chỉ để trở thành một kẻ đồng lõa bất đắc dĩ trong một công ty suy đồi của giới tài chính.

Phải chăng nền học vấn của tôi không đáp ứng đủ cho tôi? Hay, tệ hơn nữa, phải chăng tôi không xứng đáng với quá trình học tập của chính mình? Cũng có một câu hỏi lớn hơn cần đặt ra, vì tôi cũng là một cá nhân trong tập thể các bạn đồng môn của mình. Vì sao quá nhiều người học vấn cao từ những ngôi trường kinh doanh danh giá với nền tảng vượt trội lại góp phần làm bùng nổ cuộc khủng hoảng tài chính 2008-2009? Có phải học vấn của ta đã phụ lòng ta? Hay chính chúng ta đã phụ lòng học vấn ấy? Những câu hỏi này chưa được trả lời thỏa đáng bởi những ngôi trường danh giá từng cho ra lò những kiến trúc sư đầy quyền lực đã kiến tạo nên một nền kinh tế đầy hỗn loạn.

Tôi phải đặt ra những câu hỏi này cho dù tôi không đủ tư cách trả lời chúng. Bởi vì nhiều năm qua, những gì đã xảy đến với cuộc đời tôi chỉ là một điển hình có phần hơi kịch tính những gì các đồng sự của tôi đã trải qua. Nên nhiều người trong số chúng tôi đến với giới tài chính bằng một sự tự tin gần như tuyệt đối về tài trí và khả năng của bản thân, rốt cuộc phát hiện ra rằng cái hệ thống mà chúng tôi đang là một phần của nó, có khả năng gây hại nhiều hơn lợi.

Một sự thật cay đắng chính là nhiều yếu tố trong hệ thống giáo dục ở các trường hàng đầu rõ ràng là một sự bất lợi. Tôi không chú ý đến những bất lợi này vào lúc hoàn thành chương trình chính quy, mãi cho đến hơn một

thập niên sau đó. Ở một mức độ nào đó, tôi buộc mình nhắm mắt bịt tai để con thuyền sự nghiệp tự lái một thời gian, lãng phí những năm tháng lẽ ra nên là thời gian sinh ra năng suất lớn nhất trong đời tôi. Nếu bạn có cùng một trải nghiệm với nền học thuật mình đã được lĩnh hội giống như tôi, bạn - cũng như tôi - có thể phải viết lại vài phần cốt lõi trong chương trình đang chạy trong tâm trí.

Người có ảnh hưởng lớn nhất với tôi, trên tư cách một nhà đầu tư, là Mohnish Pabrai, một người Ấn Độ nhập cư Hoa Kỳ, người đã kiếm lợi nhuận nhiều hơn tôi. Ông ấy theo học tại trường đại học Clemson ở South Carolina, không phải Oxford hay Harvard. Khi Mohnish và tôi dùng bữa trưa từ thiện với Warren Buffett, rõ là Warren (vốn không được nhận vào Harvard Business School) chẳng mảy may quan tâm đến chuyện chúng tôi học trường nào.

Mohnish Pabrai sinh ra, lớn lên và theo học ở Ấn Độ, rồi sang Mỹ học công nghệ thông tin ở Trường đại học Tổng hợp Clemson ở South Carolina. Sau khi trở thành kỹ sư tin học, Pabrai làm việc hai năm cho công ty viễn thông Tellabs. Năm 1990, với 30.000 đô la của mình và 70.000 đô la đi vay, Pabrai thành lập Công ty Transtech chuyên tư vấn và tích hợp hệ thống CNTT. Năm 1999, Pabrai bán doanh nghiệp của mình với giá 20 triệu đô la và chính thức thành lập quỹ Pabrai investment Funds - gồm tập hợp các quỹ phòng hộ mô phỏng theo công ty hợp danh ban đầu của Buffett, hiện quản lý hơn 800 triệu đô la. Pabrai cũng xuất bản hai quyển sách bán chạy về phương pháp đầu tư giá trị là The Dhandho Investor (Nghệ thuật đầu tư Dhandho - sách sẽ được Happy.Live xuất bản trong thời gian tới) và Mosaic: Perspectives on Investing - *Chú thích của người dịch. Nguồn: vfpress, Forbes.*

Xin đừng hiểu nhầm ý tôi. Những ngôi trường như Oxford hay Harvard là những môi trường tuyệt vời, và tôi trân trọng sự đóng góp lớn lao của những ngôi trường này cho nền văn minh nhân loại. Nhưng chính lòng sùng mộ những ngôi trường này đã khiến chúng ta đã không nhận ra những khiếm khuyết của chúng. Nên nếu có điều gì đó tôi nói về những ngôi trường này mà quá khắt khe, xin hãy hiểu rằng sự khắt khe này sinh ra

từ lòng ái mộ và ước muốn xây dựng cho chúng được tốt hơn, chứ không phải để đạp đổ chúng.

Một phần của vấn đề chính là môi trường học thuật dạy bạn những điều hết sức bài bản và hệ thống, nhưng khác với thực tế cuộc sống, điều này có thể làm hại đến thành công về lâu dài của bạn. Dễ thường tâm lý của bạn giống như một chiếc xe đua Ferrari trong giải đua thể thức 1 *(F1-Formula 1)*, trong khi điều bạn cần trong đời thực là một chiếc xe Jeep bền bỉ có thể chạy tốt trên mọi địa hình.



Để giải thích rõ hơn về điều này, trước hết cho tôi được trình bày nền tảng giáo dục chính quy của chính bản thân tôi. Tôi tốt nghiệp trường City of London Freemen's - một trường cấp ba tư thục ban đầu được thành lập vì lợi ích của những trẻ mồ côi. Những bậc phụ huynh nhẹ dạ tưởng rằng đây là một trường tư thục Anh quốc "hào nhoáng" nhưng thực chất nó là một "lò luyện gà" để thi vào đại học. Rất nhiều những quyết định giáo dục ở đó được đưa ra với mục đích đưa nhiều học sinh nhất có thể vào các trường đại học tốt nhất. Cũng có vài giáo viên cá biệt không theo guồng máy của trường, nhưng với phần đa, mục tiêu giáo dục không phải là cung cấp cho chúng tôi một nền giáo dục có chiều rộng. Thay vì thế, mục đích của họ là phân tích xem điều gì có thể giúp chúng tôi giành điểm cao trong kỳ thi tốt nghiệp trung học và kỳ thi tuyển sinh đại học. Hệ thống này mài giũa để chúng tôi có thể giành lấy điểm tối đa.

Bài thi vào trường Oxford của tôi bao gồm môn Toán, Lý, và một bài luận tổng quát. Và bạn đoán xem? Hệ thống giáo dục ấy thực sự hiệu quả: tôi được rèn kỹ đến mức, mặc dù sai thảm họa trong khâu đọc hướng dẫn

làm bài của một môn thi, tôi vẫn được chấp nhận vào học Luật tại trường Brasenose và Oxford.

Nhưng lúc tôi được đứng chung hàng ngũ với các sinh viên được giáo dục theo chiều rộng (khi tác giả nhập học đại học - Chú thích của người dịch), và họ biết những thứ mà tôi chẳng hề có tí ý niệm gì. Mặc dù thích Luật học, hay Triết lý luật học, tôi cũng cần phải vượt qua hàng tá án lệ thông luật Anh quốc mỗi tuần trong học kỳ. Thông luật Anh là một môn học tuyệt hay. Nhưng không phải với một cậu trai mười tám tuổi vừa cùng gia đình nhập cư vào Anh quốc bảy năm về trước, vốn có rất ít kiến thức xã hội và lịch sử Anh quốc. Tôi bắt đầu có những giấc mơ lặp đi lặp lại hàng đêm, trong mơ tôi có thể bấm một nút bấm đặc biệt có thể hủy diệt mọi quyển sách án lệ trên đời. Tôi tin rằng phớt lờ giấc mơ lặp đi lặp lại suốt một thời gian chẳng bao giờ là một quyết định đúng đắn cả.

Trái ngược với những trải nghiệm của tôi là một người bạn của tôi ở Brasenose, Andrew Feldman (giờ đã là Huân tước Andrew Feldman, chủ tịch Đảng Bảo thủ Anh quốc). Cậu ta nghiên cứu một khối lượng khổng lồ các kiến thức về lịch sử thế giới và lịch sử Anh quốc và có thể để ra luật phù hợp bối cảnh lịch sử xã hội hiện tại. Đối với Andrew, luật là một mô hình thu nhỏ đầy lý thú mọi điều cậu đã nghiên cứu.

Andrew Simon Feldman là một luật sư người Anh, doanh nhân, nhà gây quỹ và là chính trị gia của Đảng Bảo thủ. Feldman phụ trách gây quỹ cho chiến dịch thành công của nguyên thủ tướng Anh vào năm 2005, ông được The Financial Times mô tả là "người bạn chính trị lâu đời nhất của nguyên thủ tướng David Cameron" kể từ ngày họ học cùng nhau tại Brasenose College, Oxford - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Đối với tôi, nó là vùng lầy đầy những án lệ khó nhằn. Tôi đã được chuẩn bị để thi đậu kỳ thi, nhưng tôi không có được lợi thế từ nền tảng kiến thức rộng lớn hơn như cậu ấy. Có một bài học quan trọng ở đây: Theo học một khóa học tốt tại một ngôi trường tốt thôi chưa đủ. Mỗi giai đoạn cuộc đời có những nhu cầu đặc thù, và bạn phải chọn khóa học cho phù hợp với các nhu cầu ấy. Khi xưa, học luật là một lựa chọn sai lầm của tôi.

Chính trong tâm trạng không vui vẻ này mà tôi chú ý đến Peter Sinclair, một giảng viên kinh tế trường Brasenose, mỗi lần chúng tôi đi ngang qua nhau trong khuôn viên trường. Ông luôn dành cho tôi, cũng như với mọi sinh viên khác, một nụ cười tử tế. Ai gặp ông cũng cảm nhận rằng ông là một người vô cùng tốt bụng. Một ngày cuối năm hai, tôi nhận thức rõ ràng rằng mình không thể học luật thêm một ngày nào nữa. Cảm giác như có một nguồn năng lượng không gì ngăn nổi dâng đầy trong tôi, đến mức không còn cần suy xét gì thêm nữa.

Những giây phút minh định như thế rất hiếm có trong đời. Và ngay cả người thân cận nhất của chúng ta cũng phải đặt câu hỏi liệu chúng ta có nên hành động theo cảm tính như thế hay không. Tôi vẫn tin rằng chúng ta cần lưu tâm đến những nhận định phi lý trí mỗi lúc một lớn dần trong lòng chúng ta, ngay cả khi ta không thể giải thích được. Học vấn của tôi - vốn nhấn mạnh vào những phân tích cực kỳ lý tính – sẽ chối từ giá trị của những bản năng và khát khao không thể giải thích được ấy. Nhưng ta cần tôn trọng những tâm thức sâu lắng ấy. Điều này không giống như kiểu George Soros xem cơn đau lưng cấp tính là tín hiệu cho thấy "có điều gì đó sai" trong danh mục đầu tư của ông. Ai mà biết được đâu là biên giới giữa lý trí và thân thể cơ chứ?

Tôi cũng có cảm giác minh định và chắc chắn như vậy khi quyết định kết hôn với vợ tôi, Lory. Tôi biết rõ bằng cả thể xác và linh hồn, rằng chúng tôi nên ở cùng nhau. Tôi cũng trải qua cảm giác minh định toàn vẹn như thế khi khám phá ra đầu tư giá trị: tôi không chỉ *nghĩ* rằng đây là con đường đúng đắn cho chính tôi; đơn giản là tôi biết rõ điều đó. Tôi đoán chắc rằng Warren Buffett cũng thực hiện những quyết định đầu tư giống như vậy, thực hiện những tổ hợp phân tích phức tạp phi thường đến mức gần như là vô thức.

Mỗi người chúng ta đều có nhiều những khoảnh khắc như thế trong đời. Nhưng ta cần có dũng khí để theo đuổi.

Không màng kết quả, tôi bước vào phòng Peter Sinclair và hỏi ông liệu tôi có thể học kinh tế học như một phần của khóa học PPE (Politics - Chính trị, Philosophy - Triết học, và Economics - Kinh tế học) hay không. Cho đến ngày hôm nay, tôi vẫn không hiểu điều gì đã khiến ông nói đồng ý với tôi và giúp tôi thay đổi khóa học. Nhưng tôi cảm thấy biết ơn ông vô hạn vì

hành động ấy của ông đã giúp cải biến cuộc đời tôi, nhiều hơn bất kỳ điều gì khác. Giây phút trở thành một sinh viên PPE, tôi bắt đầu cảm thấy được kết nối với thế giới. Thay vì đọc những án lệ rối rắm, công việc của tôi lúc này như một cuộc khám phá chuyên sâu những gì ẩn chứa bên dưới những tiêu đề in trên các trang nhật báo. Đó là một minh chứng rõ nét về điều sẽ xảy ra khi chúng ta làm theo quy luật Joseph Campbell đưa ra là "theo đuổi hạnh phúc": con đường mới sẽ mở ra, và ta cảm thấy niềm vui sống.

Nhưng chẳng được bao lâu, tôi lại lâm vào cảnh chật vật. Mặc dù tôi thích ngành đang học, tôi gặp phải một bất lợi to lớn: hai năm học đại học, tôi chưa từng học môn chính trị, triết học, hay kinh tế, và tôi không có ý niệm mình đang làm gì. Chỉ trong vài tháng, ban giám hiệu thông báo nếu tôi không cải thiện thành tích, tôi có thể sẽ bị đuổi vì học lực không đáp ứng nổi yêu cầu. Thuật ngữ Oxford cho trường hợp này là "buộc thôi học".

Cảm thấy bản thân ngu dốt đến vô vọng, đêm nào tôi cũng thức khuya để góp nhặt cho ra được một bài luận văn. Tôi nhận thấy tôi tụt hậu ra sao với các bạn đồng học. Một trong số họ là thủ tướng Anh tương lai David Cameron, một người cực kỳ thông minh và hoạt ngôn, và được chuẩn bị kỹ lưỡng từ những năm học ở Eton. Chúng tôi đã từng ngồi cùng nhau trong một buổi phụ đạo (*Tutorial* là một buổi học giữa một nhóm nhỏ sinh viên và một giáo viên phụ đạo, hình thức này thường gặp ở các trường Anh quốc - Chú thích của người dịch) kinh tế học với ba hay bốn sinh viên khác, và tôi cảm thấy ngượng ngùng khi nói chuyện với cậu ta, vì cậu ta được trang bị tốt hơn tôi rất nhiều về lịch sử và chính trị Anh quốc. Ngay cả các giảng viên còn ấn tượng với cậu ấy, trong khi tôi thì chẳng biết tí ti gì.

Nguyên thủ tướng Anh, David Cameron lãnh đạo Đảng Bảo thủ từ năm 2010 đến năm 2016. Sau khi vương quốc Anh và Bắc Ireland bỏ phiếu rời khỏi Liên minh châu Âu trong cuộc trưng cầu dân ý ngày 23 tháng 6 năm 2016, Cameron tuyên bố từ chức Thủ tướng và người kế nhiệm ông là bà Theresa May - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Các sinh viên đôi khi bông đùa về biểu hiện uyên bác của Cameron trong buổi phụ đạo chính trị với Vernon Bogdanor, một học giả hiến pháp uyên bác giờ đang là cố vấn cho cả Nữ hoàng và Thủ tướng.

Vernon Bernard Bogdanor là giáo sư nghiên cứu tại Institute for Contemporary British History của đại học nghiên cứu công lập King's College London và là giáo sư chính trị học tại New College of the Humanities. Ông cũng là giáo sư danh dự chính trị học và chính phủ tại Đại học Oxford và là ủy viên danh dự của Cao đẳng Brasenose, Oxford - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Rõ ràng, Cameron và Bogdanor có thể tranh cãi xem ai trong số hai vị thủ tướng dưới thời Victoria, Disraeli hay Gladstone, mới là vị lãnh đạo tài ba hơn. Nghe những giai thoại ấy, tôi thấy buồn buồn tủi tủi vì bản thân có rất ít kiến thức về lịch sử Anh quốc và hầu như không hiểu những điều căn bản về hệ thống chính trị quốc gia.

Con đường cạnh tranh của tôi là tập trung cao độ vào những chủ đề tôi có thể nổi bật. Tôi yêu thích môn triết học chính trị và không tiếc thời gian tranh cãi và tuyên truyền cho lý thuyết của John Rawls về công bằng và các chủ đề khó hiểu khác. Biến nỗi sợ hãi bị đuổi học và bị xem là ngu dốt, không xứng với vị trí ở Oxford thành động lực, tôi học được cách gây ngạc nhiên một cách rất trí thức để che giấu đi nỗi bất an trong lòng. Tôi có một khát khao cháy bỏng là được chấp nhận và được tôn trọng giữa nhóm những người thông minh tột đỉnh này. Điều này khá thú vị khi tôi làm tốt và giành phần thắng, ngoài ra thì chẳng có gì là vui.

Hành động của tôi bị lèo lái phần lớn bởi điều mà Warren Buffett gọi là "thước đo từ thang điểm bên ngoài" *(outer scorecard)* - chính là khát vọng được cộng đồng chấp nhận và công nhận, điều này có thể dễ dàng khiến ta đi sai đường. Đây là một yếu điểm nguy hại cho một nhà đầu tư, vì đám đông thường bị dẫn dắt bởi các nỗi sợ và lòng tham phi lý trí thay vì những phân tích bình tĩnh. Tôi sẽ tranh cãi rằng môi trường giáo dục ưu tú này được thiết kế chủ yếu là để đánh giá người ta bằng một thang điểm bên ngoài: giành được sự chấp thuận của người khác là điều duy nhất đáng để tranh đấu.

Cho nên, trong những năm tháng được uốn nắn cho nên người, tôi đã hình thành một lỗi nghiêm trọng mà về sau tôi cần phải nhận diện và khắc phục. Nhà đầu tư giá trị phải có khả năng đi theo con đường của chính mình.

Chặng đường đầu tư giá trị đòi hỏi bạn phải nhận định khi nào đám đông đang sai hướng để có thể thu lợi từ nhận định sai của họ. Điều này đòi hỏi một sự chuyển dịch từ thang đo bên ngoài sang thang đo bên trong chính con người bạn.

Để trở thành một nhà đầu tư giỏi, tôi cần phải chấp nhận bản thân mình khi nhìn bản thân dưới lăng kính của người khác, có thể mục đích thực sự không phải là sự chấp nhận của người khác, mà là sự chấp nhận của chính ta.

Dĩ nhiên, khi ấy tôi không nhận ra điều này. Nên tôi tập trung nắm vững những nguyên tắc của giới học thuật. Tôi học được cách ứng khẩu để đưa ra câu trả lời sắc sảo và khúc chiết thật nhanh chóng khiến các bạn đồng học và giảng viên phải chú ý đến tôi. Phần nào, tôi vẫn còn quán tính hành động như thế: mỗi khi căng thẳng hay cảm thấy không an toàn, tôi lại chuyển sang chế độ làm lóa mắt người nghe theo cái cách đầy vẻ trí thức mà tôi học được tại Oxford. Mãi đến sau này tôi mới nhận ra kỹ năng mà tôi khó nhọc học được này chỉ thật sự hữu ích trong khung cửa hẹp của môi trường đại học hay một vài môi trường trí thức cao mà thôi. Người như Mohnish chẳng có những kỹ năng làm lóa mắt thiên hạ như vậy. Nhưng ông ta rõ là thông minh hơn tôi và ông ta tự học theo các phương pháp thực tế và hữu dụng trong đời thực.

Và đây là nguồn cơn rắc rối: học hỏi và trân trọng lý thuyết công bằng rất đỗi đáng kính của Rawls để làm gì khi tôi ngu xuẩn đến mức không nhìn ra D. H. Blair là một ổ rắn độc? Đến khi nhận ra mình đang tự lún sâu vào trong ổ, tôi lại phải mất nhiều tháng vô ích trước khi gồng mình trèo ra khỏi đó. Làm sao điều này có thể xảy ra chứ, một người học thức cao như tôi lại không có được trí khôn và lương tri để ra khỏi D. H. Blair ngay lập tức?

Những ngôi trường đại học hàng đầu đã hun đúc nên những bộ óc xuất chúng này. Nhưng những người này - bao gồm cả tôi - vẫn vướng phải những lựa chọn ngớ ngẩn và sai trái. Điều này cũng đúng với vô số những người đồng sự của tôi, cho dù có nền tảng học thuật xuất sắc, vẫn không thoát được khỏi những tình huống tội lỗi trong những ngân hàng đầu tư, công ty môi giới, công ty đánh giá tín dụng, công ty bảo hiểm trái phiếu, và công ty cho vay mua nhà. Đối với các giảng viên đại học, thừa nhận một sự thật có phần cay đắng thế này cũng không có gì là đáng trách đâu.

Việc học kinh tế ở Oxford chí ít cũng phát triển kỹ năng và khả năng suy lý của tôi. Cuối cùng thì tôi cũng học được cách phân tích và cười nhạo hệ quả của nhiều chính sách kinh tế. Vài phần trong số những kiến thức kỹ thuật này không chỉ duyên dáng một cách đầy trí thức, mà còn có tầm quan trọng thực tiễn đến không ngờ cho những ai muốn hiểu được chính sách nào dẫn đến một nền kinh tế thành công. Nhưng cũng có những lý thuyết kinh tế, dù có hay cách mấy, cũng không hữu dụng tí nào trong thực tiễn. Tôi không có khả năng phê bình chúng một cách toàn diện, và môi trường học thuật cũng không tán dương nỗ lực lội ngược dòng ấy. Nên tôi đã ngấu nghiến hấp thụ những lý thuyết ấy, không mảy may thắc mắc gì về tính đúng đắn của chúng.

Ví dụ quan trọng nhất của các lý thuyết này chính là *Thuyết thị trường hiệu quả,* một giả định mạnh mẽ và hữu dụng - trên lý thuyết - để hiểu cách vận hành của thế giới. Thuyết này cho rằng giá niêm yết phản ánh trọn vẹn các thông tin sẵn có cho các đối tượng tham gia thị trường. Điều này có một ẩn ý sâu sắc cho các nhà đầu tư. Nếu lý thuyết này là đúng, sẽ chẳng có bất kỳ cuộc ngã giá nào trên thị trường chứng khoán vì bất kỳ giá bất hợp lý nào đưa ra sẽ bị bác bỏ ngay.

Trong đời thực, điều này rõ là không đúng. Nhưng tôi phải mất một thập niên để nhận ra điều hiển nhiên ấy. Nhiều phần của học phần kinh tế học quá khó kiểm chứng đến nỗi tôi phần nào cho rằng những kiến thức ấy cũng có tầm quan trọng tương xứng. Một phần của vấn đề nằm ở chỗ tôi đã mài giũa kỹ năng của mình để tỏa sáng trong môi trường học thuật thông qua các bài luận, hơn là rèn luyện tâm trí để giải quyết các vấn đề sẽ gặp trong thực tế. Các giảng viên của tôi bỏ qua câu hỏi liệu lý thuyết thị trường hiệu quả có phản ánh thực tế hay không - thế nên tôi cũng đinh ninh rằng mình có thể an toàn bỏ qua câu hỏi này.

Tôi đã bám vào giả định sai lầm này với sự chắc chắn không gì lay chuyển được đến nỗi vào lần đầu gặp Warren Buffett lại HBS vài năm sau đó, tôi hoàn toàn chả chẳng đếm xỉa gì đến ông. Dẫu sao thì, nếu thị trường hiệu quả, nỗ lực tìm kiếm các cổ phiếu định giá thấp hơn thực tế chẳng phải là hoài công sao. Trên con đường tìm kiếm thành công trong học thuật, tôi đã bó hẹp tư tưởng của mình đến nỗi không thể nhìn nhận điều đang xảy ra ngay trước mắt mình khi ấy.

Lại một lần nữa, tôi là biểu hiện của một vấn đề mang tính phổ quát hơn. Chính học viện mà chúng ta đã dựng nên để dạy ta cách suy nghĩ độc lập lại thường là nơi đóng cửa tâm trí chúng ta lại theo những cách tiềm tàng khả năng phá hoại. Charlie Munger đã bàn về vấn đề này trong bài phát biểu kinh điển của ông ở trường Luật Harvard năm 1995 về "Twenty- Four Standards Causes of Human Misjudgement" (Tạm dịch "Hai mươi bốn nguyên nhân điển hình dẫn đến nhận định sai lầm"). Ông miêu tả B. F. Skinner gây ảnh hưởng cả một thế hệ các nhà tâm lý chấp nhận học thuyết hành vi bất chấp rất nhiều bằng chứng trái ngược. Tuy nhiên, sự tự tin - và cả tự mãn - của tôi dâng lên.

Với tấm bằng mới cóng, tôi kiếm được một công việc ngon lành tại một công tư vấn chiến lược tên Braxton Associates. Ban quản trị đều là cựu sinh viên HBS, nên khi tôi đăng ký theo học tại HBS, tôi được nhận ngay. Tại HBS, chương trình khung hoàn toàn bám vào việc nghiên cứu các tình huống kinh doanh thực *(case study).* Thay vì tập trung vào các lý thuyết về cách thế giới nên vận hành, chúng tôi tập trung vào các cuộc thảo luận mang tính thực tiễn về điều thực sự diễn ra. Cách tiếp cận giáo dục các nhà lãnh đạo này vững chắc và thực tế hơn mô hình Oxford vì mỗi case study cung cấp một loạt thông tin và tình huống để phân tích, giúp học viên tích lũy được những kinh nghiệm hữu ích. Nhưng Harvard cũng vun vén thêm cho tính tự mãn của tôi. Sử dụng một cụm từ tiếng Ấn mà tôi thích, tôi là "topper", lớp phủ trên cùng, và thành tích học tập sáng chói của tôi càng củng cố cảm giác cả thế giới đang nợ tôi một cuộc sống phủ phê cho xứng với sự kiệt xuất trên mọi phương diện của tôi.

Trong học kỳ đầu tiên tại HBS của tôi, Warren Buffett đến phát biểu tại trường. Với cái nhìn thiển cận và ngạo mạn, tôi lập tức bác bỏ ông và xem như một tay đầu cơ "mèo mù vớ cá rán". Rõ ràng là những mô hình lý thuyết tôi được học tại Oxford là những sự thực bất khả xâm phạm cho thấy việc tìm kiếm những cổ phiếu bị định giá thấp hơn giá trị thực là nỗ lực vô vọng, vì thị trường rõ là hiệu quả mà. Đối với tôi, chấp nhận rằng ông đã kiếm được cả một gia tài bằng cách tận dụng tính không hiệu quả của thị trường chẳng khác nào lật đổ toàn bộ những mô hình học thuật tôi khó khăn lắm mới lĩnh hội được. Và tôi đã làm điều mọi người vẫn làm khi sự thật trái với giả thuyết của họ: tôi bác bỏ sự thật và bám chặt vào lý thuyết. Lúc ấy, suy

nghĩ trong đầu tôi là thế này, "Ông Buffett, đừng lấy sự thật ra để làm nhiễu tôi, vì tôi đã có quan điểm vững vàng về thị trường hiệu quả rồi".

Nhưng thú thực, tôi ở trong giảng đường ngày hôm ấy chỉ vì tôi đang theo đuổi một cô bé năm hai, mà cô này vừa bước ra ngoài để đi chơi cùng một cậu bạn học làm tôi phát điên lên được. Thậm chí trong buổi học ấy, tôi còn chẳng ngồi xuống ghế nữa mà, và tôi chẳng nhớ nổi một lời nào ông Buffett đã phát biểu.

Đó là một lời nhắc nhở buồn cười rằng với tôi, cái tôi mong manh dễ vỡ còn quan trọng hơn cơ hội được học hỏi. Trái ngược với tôi, một trong những điều làm Warren thành công là ông không ngừng tìm kiếm cơ hội nâng cấp bản thân và ông học không ngừng nghỉ. Như Munger từng nói, "Ở 70 - 80 tuổi, Warren, về nhiều phương diện, còn giỏi hơn ngày xưa. Nếu bạn lúc nào cũng tiếp tục học tập, bạn sẽ có một lợi thế vô cùng lớn". Tuy nhiên, vào lúc ấy, Buffett với tôi hoàn toàn là một ông già dở hơi.

Thế nhưng, như người xưa thường nói, khi người học trò đã sẵn sàng, thì người thầy sẽ xuất hiện. Warren Buffett tái xuất hiện trong đời tôi bốn năm sau khi tôi vô tình biết đến quyển *Nhà đầu tư thông minh* qua lời giới thiệu của ông và rồi đọc về ông trong hồi ký của Lowenstein.

Khi ấy, tôi đang trải nghiệm địa ngục trần gian ở D. H. Blair. Sự tự mãn của tôi đã nhận một cú đòn quá đau đớn khiến tôi sẵn lòng tiếp thu lời ông giảng dạy, khác hẳn với hồi tôi còn là một sinh viên MBA. Tôi cảm thấy quá bé mọn và nhục nhã do những trải nghiệm tại D. H. Blair đến nỗi tôi buộc phải xem lại mọi điều tôi đã hằng tin tưởng. Trong cái khó lại ló cái khôn.

Dĩ nhiên có một điều mỉa mai ở đây. Vào D. H. Blair làm việc rõ là sự lựa chọn tồi nhất đời tôi. Nhưng nó cũng là một món quà - không chỉ vì nỗi xấu hổ này đã khai lòng mở trí tôi ra, mà còn bởi những trải nghiệm tại nơi này thực sự đã dạy tôi những bài học tôi không bao giờ học được trong những ngôi trường danh giá. Sự thực, tuy mâu thuẫn nhưng D. H. Blair có thể là sự khởi đầu hoàn hảo cho sự nghiệp của tôi vì nơi này cho tôi thấy, một cách hoang sơ và trần trụi, những điều sai trái ở phố Wall. Tôi được dịp nhìn cận cảnh những người sẵn lòng bóp méo sự thật để tăng lợi ích cá nhân - họ có xu hướng đối xử với khách hàng như một mỏ vàng để mặc tình đào xới, hơn là một đối tượng để phục vụ.

Và điều tệ hại nhất chính là những ngân hàng đầu tư danh giá như Goldman Sachs và J. P. Morgan cũng không khác gì. Khác chăng là sự bóc lột khách hàng được che đậy bởi nhiều lớp vecni bóng bẩy đáng kính của họ.

Khi tôi bắt đầu hiểu những nguyên tắc mà Warren Buffett là đại diện của nó, tôi nhận ra rằng còn một con đường khác để thành công. Khám phá này đã thay đổi cuộc đời tôi. •

Chương 3CHÂN TRẦN TRÊN THAN ĐỎ

SAU KHI RỜI D.H.BLAIR, TÔI TRẢI QUA GIAI ĐOẠN KHÓ kiếm việc nhất trong đời. Vết nhơ mà D. H. Blair để lại đã làm hoen ố hồ sơ vốn trắng không tì vết của tôi, một vết nhơ không bao giờ gột sạch được. Tôi đã để D. H. Blair được hưởng quyền suy đoán vô tội (benefit of the doubt – quyền được xem là vô tội cho đến khi có đủ bằng chứng bác bỏ - Chú thích của người dịch), nhưng các nhà tuyển dụng, cũng không lạ gì, lại không cho tôi hưởng quyền ấy.

Hồ sơ của tôi đủ cạnh tranh để lọt vào vòng phỏng vấn với những công ty tầm cỡ như Goldman Sachs, Sanford Bernstein, và Credit Suisse First Boston. Nhưng tôi là một món hàng đã hỏng, và không một ai muốn thuê tôi vào làm. Những người ở phố Wall lâu năm vốn đã hiểu "danh tiếng" của D. H. Blair sẽ nhìn vào hồ sơ tôi và nghĩ trong lòng thế này: hoặc là tôi quá ngu để không nhận ra điều gì đang xảy ra, hoặc tôi là một tay nguy hiểm sẵn sàng đi quá giới hạn. Dù nghĩ gì thì họ cũng không muốn dùng tôi.

Goldman Sachs Group, Inc. thành lập năm 1869, là ngân hàng đầu tư đa quốc gia, tham gia vào các nghiệp vụ ngân hàng đầu tư, chứng khoán, quản lý đầu tư, và các dịch vụ tài chính khác với khách hàng chủ yếu là các tổ chức.

Sanford C. Bernstein là quỹ quản lý tư nhân. Các sản phẩm và dịch vụ của công ty bao gồm quản lý thuế đầu tư, lập kế hoạch đầu tư, quản lý tiền mặt, tín thác đầu tư bất động sản, quỹ phòng hộ và trái phiếu. Nguyên mang tên Sanford C. Bernstein & Co Sanford C. Bernstein & Co, LLC, thành lập vào năm 1967, trụ sở New York.

Credit Suisse thành lập vào năm 1856 dưới tên Schweizerische Kreditanstalt, hoạt động trên ba lĩnh vực: Ngân hàng Đầu tư, nghiệp vụ ngân hàng tư nhân, và Quản lý tài sản. Năm 1988, Credit Suisse kiểm soát cổ phần trong The First Boston và đổi tên thành CS First Boston. Năm 1996, CS Holding trở thành Credit Suisse Group, mảng kinh doanh ngân hàng đầu tư đặt tên là Credit Suisse First Boston - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Cảm giác vô vọng lớn dần trong tôi, khi số lượt từ chối cứ tăng dần lên. Trong phần trí não cảm xúc sâu thẳm nhất của tôi, những từ như “từ chối” và “không tìm được việc” có liên quan chặt chẽ với những từ như “thất bại” và “bệnh hủi”. Tôi thật sự bắt đầu cảm thấy mình như một người mắc bệnh bệnh hủi (bệnh cùi). Bỗng đầu tôi nghe tiếng nói từ bên trong. Tiếng nói ấy bảo rằng, “Mày làm thế để làm gì? Cứ làm vậy thì mọi việc chẳng đi đến đâu cả”. Hay một phiên bản độc hại hơn của những lời tự thoại tiêu cực: “Mày cứ đi mà thử lại, thằng ngu, mày sẽ mãi thất bại thôi. Mày sẽ chẳng thành công nổi trong ngành tài chính đâu”.

Nhưng chẳng bao lâu sau, tôi tìm được cách để gỡ rối và lập trình lại bản thân. Tôi sẽ không đi sâu phân tích quá trình này đã diễn ra với tôi thế nào, điều tôi muốn nhấn mạnh chính là quá trình gỡ rối và tái lập trình bản thân là cần thiết với những người cảm thấy mắc kẹt và khao khát tìm cách tiến lên phía trước. Nói ngắn gọn, điều tôi thực sự cần là tái giáo dục bản thân. Và, không kém phần quan trọng, là tôi phải tự lật ngược những gì đã được người khác giáo dục.

Quá trình này khởi đầu một cách khó ngờ nhất, khi tôi biết đến chuyên gia phát triển bản thân *(self-help)* Tony Robbins. Tên ông được nêu lên trong một cuộc nói chuyện giữa tôi với một cặp vợ chồng Thụy Sĩ cực kỳ thông minh, cả hai đều có bằng Ph.D từ Stanford. Tôi tự hào bản thân là một người có suy nghĩ nghiêm túc nắm chắc kiến thức hai ngành kinh tế và tài chính. Lòng tự tôn học thuật của tôi dễ dàng bác bỏ những người như Robbins. Với tất cả những gì đã được học, làm sao tôi có thể học được gì đáng giá từ một tay người Mỹ lỗ mãng này chứ?

Tony Robbins là doanh nhân, tác giả sách bán chạy nhất, nhà từ thiện và là nhà hoạch định chiến lược kinh doanh và cuộc sống hàng đầu nước Mỹ. Trong hơn bốn thập kỷ, hơn 50 triệu người từ 100 quốc gia khác nhau đã đón nhận sức mạnh chuyển đổi ấm áp và nhân văn qua các sự kiện phát triển bản thân và kinh doanh của ông.

Robbins là chủ tịch của một công ty cổ phần gồm 40 doanh nghiệp tư nhân với tổng doanh thu đạt hơn 5 tỷ đô la một năm. Ông được Accenture vinh danh trong "Top 50 trí thức doanh nhân hàng đầu thế giới"; "Top 200 bậc thầy kinh doanh" của Harvard Business Press; và là một trong “Sáu nhà

lãnh đạo kinh doanh hàng đầu thế giới", huấn luyện cho các khách hàng doanh nghiệp bởi American Express. Trang bìa gần đây của Fortune đã gọi ông là "CEO thầm lặng", và được Worth Magazine vinh danh trong Top 50 người có ảnh hưởng mạnh nhất lên tài chính toàn cầu trong hai năm tiếp theo.

Tony Robbins cũng là tác giả của sáu cuốn sách bán chạy nhất trên thế giới, bao gồm cuốn sách bán chạy #1 của New York Times là Money: Master The Game và Unshakeable - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Tonyrobbins.com.*

Xem thêm Tóm lược sách Money: Master The Game tại:
http://happy.live/tom-luoc-sach-money-master-the-game-2014/

Tôi không nghĩ rằng mình sẵn lòng tìm hiểu thêm về Robbins nếu hai người bạn của tôi không đến từ những gia đình trí thức lâu đời ở châu Âu. Tôi ghét phải thừa nhận điều này vì đây là minh chứng cho những giá trị học thuật nông cạn của tôi khi ấy. Đối với tôi, *khởi điểm của trí tuệ chính là khi ta đổ bớt ly nước đã đầy của mình để sẵn sàng rót thêm những điều học được từ mọi người.*

Tôi đã lên lịch cuối tuần hội họp và thư giãn ở San Francisco. Nhưng cô bạn người Thụy Sĩ của tôi, Diana Wais, cho hay Robbins đang có một buổi seminar (hội thảo) ở đó và buổi seminar này có thể thay đổi cuộc đời tôi. Tên của sự kiện đó là "Giải phóng Sức mạnh từ Bên trong" (Unleash the Power Within). Dù lòng đầy những hoài nghi, nhưng tôi vẫn đến tham dự.

Giờ nhìn lại, tôi nhận thấy đây là một chiến lược khôn ngoan của cuộc đời: mỗi khi tôi có cơ hội làm điều gì đó *không có kết quả chắc chắn* nhưng có tiềm năng mang lại giá trị lớn, tôi sẽ cố gắng để làm. Kết quả có thể khi này khi khác, nhưng đôi lúc, những gì bạn thu được là rất lớn. Và tôi càng thường xuyên thu nhặt những lần trúng vé số nhỏ này, tôi càng có nhiều cơ hội trúng giải jackpot (*Jackpot* là khả năng giành giải thưởng cao nhất - Chú thích của người dịch). Đây là ứng dụng của một triết lý đầy quyền năng mà Mohnish đã đề cập trong quyển *The Dhandho Investor: The Low- Risk Value Method to High Returns* (Nghệ thuật Đầu tư Dhandho: Phương pháp Đầu tư Giá trị Rủi ro Thấp - Lợi nhuận Cao, đây cũng là cuốn sách Happy Live sẽ xuất bản

trong thời gian tới - Chú thích của người dịch). Câu này được Mohnish phát biểu như sau, "Mặt ngửa, tôi thắng. Mặt sấp, tôi chẳng thua nhiều".

Nhìn quanh trung tâm hội nghị nằm ở ngoại ô San Francisco, tôi tự hỏi mình đang làm quái gì ở đây nhỉ. Nơi đây trông như một buổi gặp mặt của các fan cuồng, với tầm 2000 người tham dự. Cái tay Robbins này đã cho họ uống thứ thuốc gì để họ quy tụ nơi đây - và cái đám đông đầy những kẻ thất bại thảm thương này là cái thể loại gì vậy?

Ấn tượng đầu tiên của tôi về Robbins là một anh chàng bụi bặm, đúng chất California. Ông ấy cao gần 2,1 mét và năng lượng tỏa ra từ ông có tính lây lan rất mạnh. Nhiều người trong khán phòng liên tục nhảy bật tại chỗ, gào lên những câu như: "Yes! Yes! Yes! Tôi là động lực của cái tốt!" Và: "Tiến lên! Tiên lên! Tiến lên!"

Cảnh tượng này gióng lên một hồi chuông cảnh báo trong đầu tôi. Phải chăng Robbins chỉ là một diễn viên tồi, huênh hoang và rầu rĩ trong giờ diễn của y trên sân khấu? (Tác giả sử dụng đoạn trích của Shakespeare trong tác phẩm Macbeth: "Life's but a walking shadow, a poor player That struts and frets his hour upon the stage" - Chú thích của người dịch). Phải chăng ông chỉ là một kẻ ngốc kể lại câu chuyện đời mình, đầy âm thanh và cuồng nộ, nhưng hoàn toàn rỗng tuếch? Tôi đứng ở phía sau, hờ hững tham gia. Nhưng nhiều giờ trôi qua, tôi nhận thấy tôi đã mở cửa lòng và chấp nhận khả năng rằng ông ta có gì đó để dạy cho tôi.

Robbins giành được lòng tin của tôi một phần do ông hoàn toàn cởi mở về động lực của ông. Có một lúc, ông bảo với chúng tôi, "Nhìn này, tôi cũng là một người Mỹ như các bạn vậy. Động lực của tôi là vui vẻ và thành công, và sống cuộc đời tốt đẹp hết mức có thể. Và cũng như hầu hết các bạn, tôi cũng muốn kiếm tiền và trở nên giàu có. Giàu hơn tôi của ngày hôm nay. Một phần tiền không nhỏ tôi kiếm được là từ những buổi seminar như thế này. Nhưng, ước muốn giúp đỡ người khác của tôi cũng ngang bằng với ước muốn kiếm tiền của tôi, thậm chí có phần hơn. Và tôi biết mình có thể dạy các bạn những điều sẽ giúp ích cho bạn, và điều đó đáng giá hơn nhiều so với chi phí các bạn tham gia buổi seminar này".

Đó là một ví dụ tuyệt vời của sức mạnh của sự chân thật - của việc nói thực lòng. Lời bộc bạch cõi lòng của ông đã thuyết phục được tôi tin ông cho đến khi chứng minh được là ông sai. Nên tôi đã ở lại.

Nói một cách nào đó, các hồ nghi ban đầu của tôi là đúng. Các buổi seminar của Robbins đích thực là một hình thức tẩy não. Hét lớn một điều đủ lâu thực sự có thể đóng đinh điều đó vào tâm trí, và bất kỳ ý tưởng nào cũng có thể được cài vào đầu bằng cách lặp đi lặp lại thật nhiều. Điều này là một vũ khí nguy hiểm, có thể bị lợi dụng bởi những người theo chủ nghĩa tôn giáo thuần thành và chính trị cực đoan. Nhưng trong trường hợp này, vũ khí này được dùng để làm việc tốt, nó được cấu trúc để giúp chúng tôi sống một cuộc đời tốt hơn, thành công hơn. Tôi hoàn toàn chấp nhận *được* tẩy não.

Ý thức của chúng ta thay đổi thực tại của ta, và tôi bắt đầu thấy rằng những tuyên bố tích cực Robbins yêu cầu chúng tôi lặp đi lặp lại đã là một công cụ mạnh mẽ giúp tái cấu trúc ý thức của tôi. Từ ấy, tôi thường nhận thấy *chúng ta phải tưởng tượng ra tương lai trước khi nó thực sự đến.*

Vào đêm đầu tiên của seminar, sức mạnh của ý thức con người được minh họa một cách không thể nào quên. Robbins đẩy chúng tôi vào trạng thái vui sướng cực độ pha lẫn quyết tâm tột cùng. Trong trạng thái này, chúng tôi bước ra thảm cỏ bên ngoài trung tâm hội nghị, cởi bỏ giày và vớ, và đi trên những thỏi than đỏ hồng. Tôi không biết diễn giải một cách khoa học như thế nào, nhưng chân chúng tôi hoàn toàn không bị bỏng. Nhưng đối với nhiều người trong chúng tôi, đây là một trải nghiệm mang tính giác ngộ. Tôi có thể nhìn thấy sự đổi khác trong mắt họ sau trải nghiệm ấy, cứ như thể một ngọn lửa mới, một đam mê mới đã được khơi nên trong họ - và trong tôi.

Đi trên than hồng là một nghi thức cổ xưa có mặt ở nhiều nền văn hóa khác nhau khắp thế giới, thể hiện sức mạnh, lòng dũng cảm và đức tin. Đây là phép ẩn dụ về những thử thách và trở ngại cần vượt qua trong cuộc sống - và nỗi sợ lẫn bất an của con người về chúng - đi trên than hồng là biểu tượng mạnh mẽ cho tất cả những điều có thể xảy ra, từ thực hiện những bước đầu tiên đó cho đến một tương lai tự do hơn của mỗi người.

Thường thì, người ta cảm thấy cuộc sống của bản thân chưa như mong muốn, ngay cả khi họ thành công trong một lĩnh vực của cuộc sống, chẳng hạn như mối quan hệ, nhưng lại thiếu hụt một phần nào khác ví dụ như sức khỏe. Đó là lý do triệu phú đô la Tony Robbins cho ra đời chương trình "Giải

phóng sức mạnh từ Bên trong" (Unleash the Power Within) - giúp người tham gia vượt qua mọi giới hạn để trở thành một phiên bản tốt hơn của chính mình. Nó không phải suy nghĩ tích cực, mà là tìm kiếm các công cụ cần thiết để khai thác triệt để những gì bên trong con người bạn, mang cuộc sống lên bậc cao mới - để người tham gia có thể tạo nên chất lượng cuộc sống xứng đáng. Đi trên than hồng là bài học vỡ lòng - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Tonyrobbinsfirewalk.*

Nói thật thì nghe hơi sướt mướt, bước qua con đường trải than dài 6 mét này tạo nên một hình ảnh ẩn dụ trong tôi rằng tôi có thể phá bỏ các giới hạn của bản thân và xây nên một thực tại tốt hơn. Điều này là một bài học tự thân cảm nghiệm khiến tôi hiểu câu nói của Robbins, "Cuộc đời có thể thay đổi chỉ trong một chớp mắt". Một mục tiêu dường như bất khả thi trong một thời khắc có thể trở nên hoàn toàn khả thi trong thời khắc tiếp theo khi và chỉ khi bạn sẵn lòng thân, trí, và hồn để đạt được.

Các giáo sư Oxford với bộ óc kinh nghiệm - những người đã dày công rèn luyện tôi theo đường lối suy nghĩ logic - ắt hẳn sẽ vừa hứng thú, vừa đắn đo về ảnh hưởng của vị diễn giả truyền động lực này lên tôi. Nhưng thông điệp của ông chính xác là điều tôi cần nghe vào thời điểm khi những tri thức chính thống đã đưa tôi đến ngõ cụt của sự nghiệp.

Ví dụ, Robbins đã ghim sâu vào tâm tưởng tôi ý tưởng rằng, nếu bạn muốn đến một nơi nào đó bất kể, và bạn bị mắc kẹt, "Hãy cứ hành động! Bất kể là hành động nào, hãy cứ làm!" Điều này có thể là điều hiển nhiên với nhiếu người. Khốn thật, điều này là hiển nhiên với tôi. Nhưng tôi thiên về phân tích quá nhiều; nghĩa là với tôi, cặm cụi tra cứu trong thư viện thì dễ hơn bắt tay vào hành động. Robbins thuyết phục được tôi rằng tôi phải phá vỡ lối mòn suy nghĩ tiêu cực, đập tan nỗi sợ hãi của bản thân, và tiến lên phía trước.

Như Theodore Roosevelt đã phát biểu trước cử tọa tại Paris năm 1910, "Những nhà phê bình chẳng có nghĩa gì; kể cả nhưng người chỉ ra những lúc va vấp của những con người vĩ đại, hãy chỉ cho người khác làm sao cho tốt hơn. Vinh dự thuộc về người đàn ông nơi sa trường, với gương mặt nhuộm đầy bụi, mồ hôi, và máu".

Được khai mở nhờ Robbins, tôi bắt đầu ngấu nghiến đọc sách của những chuyên gia self-help khác. Trước khi tham gia seminar của ông, tôi ắt hẳn sẽ bĩu môi khinh thường quyển sách có tựa *How to Win Friends and Influence People* (Đắc nhân tâm). Nhưng Warren Buffett rất tán thưởng tác giả, Dale Carnegie, vì những điều tác giả viết đã giúp ông rất nhiều. Sự thực, Buffett nói rằng tấm bằng duy nhất mà ông trưng bày trong văn phòng là tấm bằng xác nhận ông đã "Hoàn thành khóa học Dale Carnegie về Giao tiếp hiệu quả, Huấn luyện kỹ năng lãnh đạo, và Nghệ thuật đắc nhân tâm". Tôi ắt hẳn cũng sẽ khinh quyển sách *Think and Grow Rich* (13 nguyên tắc nghĩ giàu, làm giàu) của Napeleon Hill, cho dù quyển sách rất được Prem Watsa yêu thích. (Prem Watsa là Chủ tịch Hội đồng quản trị và là CEO của Fairfax Financial Holdings, một người cực kỳ thành công và được ví như "Warren Buffett của Canada - Chú thích của người dịch).

Prem Watsa là doanh nhân gốc Ấn đứng đằng sau thương vụ thâu tóm hãng điện thoại Blackberry vào năm 2013, ông sinh ra và lớn lên tại Ấn Độ nhưng lập nghiệp tại Canada - *Chú thích của người dịch.*

Rồi bỗng đâu, những quyển sách ấy trở thành cẩm nang hướng dẫn cuộc đời tôi. Tôi không đọc để tỏ vẻ thông thái trong các buổi tiệc tối; tôi như một anh thợ mỏ chăm chỉ khai thác mỏ tri thức bên trong những quyển sách này để thu lấy những ý tưởng hữu dụng đem áp dụng vào cuộc sống của tôi. Những quyển sách ấy tạo nền tảng cho tôi bước những bước đầu trên con đường học tập trở thành nhà đầu tư giá trị và doanh nhân, khơi mở cho tôi một lối suy nghĩ thực tiễn hơn về bản chất con người và nguyên lý vận hành của thế giới.

Ví dụ, *Carnegie giải thích cách tốt nhất để thuyết phục người khác làm điều gì là khiến họ xem việc ấy là điều bản thân họ thích làm.* Tương tự, ông nói về sức mạnh của việc gọi tên người bạn đang đối thoại, và tầm quan trọng của việc thể hiện sự hứng thú thực lòng với người ấy. Những định hướng đơn giản ấy giúp tôi chuyển đổi cách tương tác với mọi người. Trước đây, tôi thường tập trung biểu lộ trí tuệ để cho mọi người thấy sự thông thái của tôi hay để thu hút những người có tư duy duy lý. Tôi đã quá hợm hĩnh với tài trí của bản thân.

Tôi bắt đầu dùng các bài học tiếp thu được từ dòng sách self-help một cách có ý thức, tìm cách tẩy não bản thân để cài vào đó những thói quen mới của người thành công. Tôi thậm chí còn thay đổi cả cách tự thoại và cách đối thoại. Thay vì nói, "Tôi bệnh", tôi sẽ nói, "Tôi mong đợi cảm thấy khỏe mạnh". Nói ra thì thật nhàm chán, có thái độ tích cực là tối quan trọng vì tâm trí ta có cách hướng về điều ta đang tập trung. Trường học các cấp và trường đại học đã quá tận tụy phát triển trí tuệ đến nỗi ta dễ dàng bỏ qua những chiến lược đơn giản vốn có khả năng tạo nên một cuộc sống hạnh phúc và có năng suất hơn.

Vào khoảng thời gian tôi đang học hỏi những ý tưởng này, tôi cũng bắt đầu bước khỏi vết xe đổ của mình. Tôi gia nhập Hội phân tích Chứng khoán New York và bắt đầu tham gia các buổi họp nhóm vào giờ trưa của họ ở tòa nhà World Trade Center. Tôi bước nhanh qua công viên Zuccotti để đến đó, không còn nhàn nhã xem người ta chơi cờ nữa.

Tôi cũng mua phần mềm từ Hiệp hội Nhà đầu tư Cá nhân Hoa Kỳ để tìm kiếm các cổ phiếu thỏa yêu cầu của Ben Graham. Tôi chọn các cổ phiếu, đưa chúng vào một trang tính Excel để tạo nên một danh mục đầu tư, rồi tôi tự cập nhật giá cổ phiếu mỗi tuần. Tôi thấy rất hứng thú khi thấy nhiều công ty trong danh mục của tôi tăng trưởng tốt hơn cả thị trường chung.

Tôi cũng dành ra một khoản tiền gọi là đầu tư để đăng ký Value Line (valueline.com) và nghiên cứu những số mới ra. Trong quá trình tra cứu, tôi chú ý một công ty tên Burlington Coat Factory, nó có vẻ rẻ và lịch sử tài chính dài hạn tạo ấn tượng tốt với tôi. Đó là cổ phiếu đầu tiên mà tôi mua. Quan niệm của Graham rằng cổ phiếu không phải là một tờ giấy lộn mà là một phần của doanh nghiệp thật sự đánh động tôi. Nên tôi ghé thăm cửa hàng của công ty ở New York và Omaha với một niềm vui thú pha lẫn hưng phấn, cảm giác như một cổ đông thực thụ của một công ty đang hoạt động. Vào thời điểm ấy, tôi hầu như chẳng biết gì, nhưng tôi giữ cổ phiếu này vài năm và kiếm được một khoản lời nho nhỏ.

Lúc ấy, tôi cũng bắt đầu nhận ra có một cộng đồng nhỏ gồm các nhà đầu tư giá trị, những người làm việc với cùng suy nghĩ và sự chính trực theo gương Buffett. Họ đối lập với những người tôi đã gặp ở D. H. Blair: họ tránh những thông tin hành lang, những lời đồn thổi, thay vào đó, họ tập trung phục vụ lợi ích lâu dài của các cổ đông. Tôi cảm nhận một khát khao bỏng

cháy muốn được trở thành một phần thế giới của họ. Một công ty cụ thể nảy lên trong tâm trí tôi như một pháo đài sừng sững của loại hình đầu tư này là Tweedy, Browne, được thành lập từ năm 1920.

Công ty tư vấn và quỹ quản lý Tweedy, Browne Company LLC, ban đầu có tên là Tweedy & Co., do Forrest Tweedy sáng lập vào năm 1920. Tính đến tháng 6 năm 2018, công ty quản lý xấp xỉ 17 tỷ đô la tài khoản cá nhân và 4 quỹ tương hỗ, kế thừa và phát triển từ phương pháp đầu tư giá trị của Benjamin Graham.

Một trong những nhà quân lý danh tiếng của công ty là Christopher H. Browne (1946 - 2009), tác giả cuốn sách The Little Book of Value Investing (tạm dịch: Cẩm nang về đầu tư giá trị) - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Tweedy.com.*

Tôi ao ước được làm việc tại một môi trường như thế. Nên tôi mua một ít cổ phần của hai quỹ tương hỗ do công ty điều hành, và xin được tham quan văn phòng công ty ở Manhattan. Tôi đã hy vọng họ sẽ thuê tôi vào làm, nhưng họ lại không có nhu cầu tuyển thêm chuyên gia phân tích - ít nhất là một người như tôi. Tuy nhiên, tôi vẫn cảm thấy hồ hởi khi rảo bước ở một chốn thiêng liêng như thế. Tôi biết rằng Walter Schloss, một người bạn cũ của Buffett đã làm việc tại một trong những văn phòng nơi đây nhiều chục năm về trước và đã kiếm được lợi nhuận khổng lồ.

Walter Schloss là nhà đầu tư người Mỹ, nhà quản lý quỹ và nhà từ thiện. Ông thuộc trường phái đầu tư giá trị và là người học trò xuất sắc của trường đầu tư Benjamin Graham.

Chưa từng học đại học, Schloss bắt đầu công việc đầu tiên liên quan đến cổ phiếu ở vị trí gần nhưthấp nhất trong văn phòng môi giới ở phố Wall. Sau khi tham dự lớp học phân tích đầu tư do Benjamin Graham giảng dạy, ông được mời về làm ở quỹ Graham-Newman Partnership.

Năm 1955, Schloss thành lập công ty đầu tư của riêng mình. Bằng cách duy trì quy mô tài sản có thể quản lý, Schloss đạt lợi nhuận trung bình 15,3% xuyên suốt bốn thập kỷ rưỡi.

Schloss đóng cửa quỹ vào năm 2000 và dừng quản lý tiền của người khác vào năm 2003.

Năm 2012, ông qua đời vì bệnh bạch cầu ở tuổi 95 - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Thêm một lần nữa, tôi bị từ chối. Nhưng họ đã tử tế tặng tôi một bản luận văn kinh điển của Buffett "Những nhà đầu tư siêu đẳng theo trường phái Graham và Doddsville". Tôi mang về đọc và khám phá lịch sử đầu tư đáng nể của một công ty đầu tư giá trị hàng đầu khác, Ruane Cunniff, công ty này điều hành quỹ Sequoia. Đây là một trong số hai công ty hiếm hoi mà Warren khuyến nghị khách hàng của ông nên mua sau khi ông đóng của công ty hợp danh đầu tư của mình (Warren Buffett Partnerships) vào năm 1969 và hoàn trả tiền cho các cổ đông. Từ khi được thành lập năm 1970, quỹ Sequoia đã tăng trưởng 38,819% so với 8,916% của chỉ số S&P 500.

Quỹ Ruane, Cunniff & Goldfarb, có trụ sở tại thành phố New York, được thành lập năm 1969 bởi William J. Ruane và Richard T. Cunniff, với triết lý chỉ đầu tư vào doanh nghiệp tuyệt vời ở giá hợp lý và tiếp tục tích lũy miễn chúng còn giữ ở mức hấp dẫn - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Ruanecunniff.com.*

Hy vọng tìm được việc làm nơi đây, tôi viết một lá thư cho Ruane Cunniff và được Carley Cunniff, giám đốc, đồng thời là con của một trong những nhà sáng lập công ty, mời đến văn phòng của họ. Tôi rất ngưỡng mộ bà. Bà lớn lên trong thế giới nơi Graham, Buffett, và phương pháp đầu tư thông minh đã trở thành chủ đề quen thuộc nơi bàn ăn gia đình, và bà đã trở thành một nhà phân tích kiệt xuất.

Carley đã qua đời năm 2005. Bà là một người phụ nữ rộng lượng và tử tế. Mặc dù rõ là tôi không có cơ hội làm việc ở đó và tôi cũng không giúp gì được cho bà, bà dắt tôi đi một vòng và giới thiệu tôi với các đồng nghiệp của bà. Qua hành động ấy, bà dành cho tôi một sự quan tâm chân thành, và tôi vô cùng cảm kích. Bà đã dạy cho tôi một bài học cuộc sống rất đáng giá: thật quan trọng để bày tỏ lòng tốt và giúp đỡ người khác ở giai đoạn đầu sự nghiệp, mặc dù khi ấy họ chưa làm được gì cho xứng đáng. Bà nhìn nhận tôi

như một con người trọn vẹn, cho tôi quyền suy đoán vô tội, và làm những gì trong khả năng của bà để giúp một nhà đầu tư giá trị đồng môn.

Một cách để nằm trong quỹ đạo của công ty là mua cổ phần từ quỹ Sequoia. Điều này cho phép tôi tham dự cuộc họp thường niên vào mùa xuân tại New York Athletic Club. Nhưng quỹ này đã đóng, không tiếp nhận nhà đầu tư mới nhiều năm rồi. Thế là tôi tìm và thấy có người trên eBay sẵn sàng bán cho tôi một cổ phần với giá 500 đô la, mặc dù giá danh nghĩa khi ấy chỉ có 128 đô la. Tôi thêm cổ phần này vào danh mục, và tôi dự định sẽ giữ cho đến hết đời chứ không bán ra.

Carley Cunniff (1950-2005) tốt nghiệp trường Swarthmore College và Harvard Business School. Bà bắt đầu sự nghiệp tại Dillon, Read & Co. và sau một thời gian ngắn tại Harry Winston và Warburg, Paribas, Becker, bà gia nhập Ruane, Cunniff & Co. Vào năm 1983, và giữ vị trí phó chủ tịch điều hành và giám đốc của công ty này lẫn quỹ Sequoia cho tới khi nghỉ hưu vào năm 2002. Lúc này, bà dành thời gian và năng lượng của mình vào chiếc ghế Hội đồng quản trị tại Swarthmore College, ủy ban giám đốc tại Harvard Business School và ủy ban điều hành của Society of Memorial Sloan-Kettering. Trước khi qua đời vì căn bệnh ung thư, bà phục vụ trong hội đồng quản trị và là giám đốc của ủy ban đầu tư Bảo tàng Griswold Florence. Tuy Carley bận rộn với công việc phân tích đầu tư, bà luôn có thời gian để chia sẻ với những người trẻ trong lĩnh vực đầu tư và công ty của mình - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Nytimes.*

Với tôi, mục đích của việc này không phải là kiếm tiền, mặc dù tôi đoán Sequoia vẫn tiếp tục đạt kết quả vượt trội thị trường. Đây thật sự là câu hỏi về chọn lựa những người trong đời làm hình tượng (dẫu là tiệm cận chứ không hoàn toàn trọn vẹn) cho những giá trị mà bạn ngưỡng mộ. Chúng ta sẽ bàn đến trong các chương sau, tạo ra môi trường hay mạng lưới xã hội phù hợp có thể giúp nghiêng nhẹ bàn cờ cuộc đời theo hướng giúp bạn dễ đạt được thành công hơn. Lợi thế thường được tạo nên bởi những bước đi vô cùng nhỏ nhưng liên tục, cho nên bước vào thế giới của một công ty như Ruane Cunniff là thật sự tạo nên sự khác biệt.

Rất nhiều người tham dự cuộc họp thường niên cũng đồng thời là cổ đông của Berkshire Hathaway, và đôi lúc cũng có cả những quản lý của Berkshire tham gia. Vì thế mà tôi gặp được Lou Simpson, người Buffett đích thân tuyển lựa để gửi gắm trách nhiệm đầu tư tiền của GEICO {*GEICO* là công ty bảo hiểm ô tô của Mỹ, lớn thứ hai tại Hoa Kỳ, sau State Farm. Năm 1996, GEICO trở thành công ty con của Berkshire Hathaway - Chú thích của người dịch) vào cổ phiếu và là người mà ông dành tặng danh hiệu "người giỏi nhất tôi từng biết."

Xem thêm Lou Simpson - Nhà đầu tư kín tiếng đứng sau Berkshire Hathaway tại:
http://happy.live/lou-simpson-nha-dau-tu-kin-tieng-dung-sau-berkshire-hathaway/

Một cột mốc khác trên con đường tái giáo dục của tôi liên quan đến nghiên cứu chiến lược đầu tư của Buffett ở một mức độ cao hơn. Không có cách nào tốt hơn cách đọc báo cáo thường niên của Hathaway. Trước thời đại Internet phát triển, để có được những báo cáo này, bạn phải gọi điện thoại cho công ty và đọc cho họ địa chỉ. Vài hôm sau, tôi nhận được bản báo cáo đầu tiên của Berkshire, địa chỉ trên bì thư vẫn còn được viết tay. Với tôi, đây là cả một sự khai sáng.

Tại D. H. Blair, tôi đã đánh giá rất nhiều kế hoạch kinh doanh với những biểu đó tăng trưởng khủng và những dự đoán tương lai rải đầy hoa hồng. Báo cáo của Berkshire có hình thức rất giản đơn, với phần điểm nhấn là một lá thư được viết rất thật tình, không dặm phấn thoa son, dễ đọc dễ hiểu của Buffett. Báo cáo cũng chứa các bảng trình bày tăng trưởng hàng năm giá trị sổ sách *(book value)* của công ty. Hoàn toàn là thông tin thuần túy, không cố lừa người xem bằng thống kê hay che đậy sự thật bằng những hình ảnh đẹp in trên giấy bóng.

Tôi chưa từng xem một báo cáo thế này trước kia. Nó được thiết kế để thu hút các cổ đông, những người thực sự đọc báo cáo vì những lý do đúng đắn. Tôi từng cho rằng giới kinh doanh là nơi kẻ la to hơn là người được chú ý nhiều hơn. Nhưng Buffett lại hướng đến những người không bị ấn tượng bởi những thanh âm ồn ào.

Khi tôi đọc đi đọc lại một loạt các báo cáo thường niên cũ của Berkshire, tôi dần dần bắt đầu suy nghĩ như Warren Buffett. Tôi biết điều này nghe hơi dị, nhưng tôi cảm giác như ông đang mỉm cười với tôi khi tôi hành xử như cách ông hành xử; và tôi cảm giác như ông ngoảnh mặt đi khi tôi đi chệch hướng. Đây không phải là tôn thờ thần tượng, *đây là lựa chọn người thầy đã khám phá ra chân lý mà tôi còn cần phải học hỏi.*

Có một bài học khôn ngoan ở đây có thể áp dụng rộng khắp chứ không chỉ bó hẹp trong giới đầu tư. Điều tôi sắp chia sẻ cùng bạn có lẽ là bí mật quan trọng nhất mà tôi khám phá trong nhiều chục năm học hỏi và va vấp. Nếu bạn nghiêm túc áp dụng bài học này, tôi cam đoan rằng cuộc sống của bạn sẽ tốt đẹp hơn, cho dù bạn có quên hết những điều khác tôi viết.

Điều tôi khám phá ra chính là đây. Khát khao tìm cách sống một đời sống như Warren Buffett, tôi bắt đầu tự hỏi bản thân một câu đơn giản: "Warren Buffett sẽ làm gì nếu ở trong hoàn cảnh của mình?"

Tôi không thụ động hỏi câu này khi đang ngồi trong một quán cà phê hớp một tách cappuchino. Không. Tôi ngồi ở bàn và tích cực tưởng tượng rằng tôi chính là Warren Buffett. Tôi tưởng tượng xem điều đầu tiên mà ông sẽ làm nếu ông ở vai trò của tôi, đang ngồi tại chiếc bàn này.

Robbins miêu tả quá trình này là "mô phỏng hóa" *(modelling)* người hùng trong lòng bạn. Bí quyết ở đây là càng chính xác càng tốt, hãy hình dung ra người ấy càng chi tiết càng tốt. Một kỹ thuật liên quan mà Robbins dạy tôi có tên là "phối hợp và phản chiếu" *(matching and mirroring),* có liên quan đến cách bạn cử động hay thậm chí là hít thở để phối hợp với hành động và hơi thở của người đối diện. Theo kinh nghiệm của tôi, bạn sẽ bắt đầu cảm nhận giống người đối diện và bạn thậm chí còn bắt đầu suy nghĩ giống như họ nữa.

Điều này nghe có vẻ kỳ lạ, nhưng khả năng bắt chước là một trong những phương pháp quyền lực nhất mà loài người sử dụng để tiến bộ. Hãy thử nghĩ về cách trẻ em học từ bố mẹ của chúng. Biết rằng đây là một bản năng tự nhiên của loài người, lựa chọn cẩn thận người mà ta chọn để mô phỏng hóa *(modelling)* là điều rất quan trọng. Thực sự, nhân vật ta bắt chước không nhất định phải còn sống. Như Charlie Munger đã giải thích, phương pháp này cũng hiệu quả "nếu bạn đi ngược thời gian, làm bạn với những người thành công đã qua đời, những người có tư tưởng thích hợp".

May thay cho tôi, đây không phải một quyển sách khoa học, nên tôi không phải chứng minh hay giải thích bất cứ nền tảng khoa học (nếu có). Nhưng tôi có thể khuyên bạn, trên phương diện cá nhân, cách này có hiệu quả với tôi. Ngay giây phút tôi bắt đầu phản chiếu Buffett, cuộc đời tôi đã thay đổi. Cứ như thể tôi đã chỉnh lại tần số vậy. Hành vi của tôi thay đổi, và tôi không còn mắc kẹt nữa.

Vậy làm sao bạn có thể áp dụng những suy nghĩ này? Chúng ta đều biết có người hướng dẫn *(mentor)* là một chuyện hệ trọng. Sinh viên và những người mới đi làm thường được bảo là hãy tìm người hướng dẫn, cũng như những người đi trước cũng nên tìm người để hướng dẫn. Nếu người hùng của bạn sẵn sàng để gặp bạn, quá tốt. Nhưng trường hợp của tôi thì không phải vậy. Buffett không ngồi ở văn phòng ở Omaha chờ đợi cuộc gọi từ một người đã kinh qua D. H. Blair và trở nên hoen ố. May mắn thay, chuyện này cũng không phải vấn đề gì quá lớn lao. Tôi có thể có rất nhiều - nếu không phải là tất cả - những lợi ích từ việc có ông là người hướng dẫn bằng cách nghiên cứu không ngừng nghỉ về ông, và rồi tưởng tượng xem ông sẽ làm gì khi ở vào vị trí của tôi.

Tưởng tượng rằng mình là Buffett, tôi cũng bắt đầu nghiên cứu các công ty trong danh mục đầu tư của ông, mong muốn nhìn chúng qua nhãn quan của ông và hiểu rõ vì sao ông chọn chúng. Nên tôi đặt hàng các báo cáo thường niên của các công ty chiếm tỉ trọng lớn mà ông đang nắm giữ, bao gồm Coca-Cola, Capital Ciites/ABC, American Express, và Gillette. Điều này, một lần nữa, cho tôi cảm giác thú vị lạ lùng rằng Warren - và có lẽ là cả Thượng đế - đang mỉm cười với tôi.

Rồi thì báo cáo cũng đến. Tôi vẫn nhớ như in lúc đọc báo cáo của Capital Cities/ABC. Cho đến thời điểm ấy, tôi chưa từng nhìn kỹ số liệu tài chính của một công ty truyền thông thành công đến dường ấy. Khi tôi nhìn báo cáo lưu chuyển tiền tệ *(cash-flow statement),* tôi khó lòng mà tin vào mắt mình. Công ty này đang bơi trong bể tiền mặt, và báo cáo thu nhập *(income statement)* cũng không đủ để nói lên sức mạnh của cỗ máy in tiền này. Hầu hết các công ty tôi phân tích khi còn làm việc trong ngân hàng đầu tư hoặc đang chảy máu tiền mặt hoặc đang khoa trương khả năng kiếm tiền của mình. Tôi có cảm giác như đang lần nữa học để lấy tấm bằng MBA.

Rồi tôi quyết định tham gia cuộc họp thường niên của Berkshire Hathaway. Thông qua bạn của bạn tôi, vốn đã là một cổ đông, tôi kiếm được một tấm vé và bay đến Omaha, chẳng hề biết sẽ gặp ai ở đó.

Nhìn tòa nhà Kiewit nơi Buffett làm việc, tôi dâng trào một niềm hân hoan đầy thích thú, đây rồi, đây chính là nơi phép mầu được thực hiện! Tôi thuê một chiếc xe và chạy qua ngôi nhà của ông, một chốn bình yên mà không xa hoa, với cùng một niềm vui tràn trề như trẻ con. Tôi cũng ăn tối trong nhà hàng ưa thích của ông, Gorats Steak House, ngồi cùng với một nhóm cổ đông Berkshire lần đầu đến Omaha để dự họp. Về mặt đầu tư, tôi đã ra khỏi hoang mạc, vượt qua Biển Đỏ, và tìm thấy miền đất hứa.

Có hai cuộc gặp gỡ đáng nhớ tại Omaha năm ấy. Một là cuộc hội ngộ Rose Blumkin, một người Nga gốc Do Thái nhập cư vào Mỹ đã sáng lập Nebraska Furniture Mart vào năm 1937, với vốn 500 đô la mượn từ người anh trai. Bà đã biến công ty này thành công ty đồ dùng gia đình lớn nhất nước Mỹ, và Berkshire đã mua 90% cổ phần vào năm 1983 với giá 55 triệu đô la, chỉ dựa trên một cái bắt tay, thậm chí không cần kiểm tra sổ sách. Buffett sau này đã thừa nhận, “Đưa bà lên cùng với những người giỏi nhất tốt nghiệp từ những trường kinh doanh tốt nhất hay những tổng giám đốc điều hành của Fortune 500 và giả định cho bà cùng một xuất phát điểm với nguồn lực ngang bằng với họ, bà sẽ vượt xa.”

Khi tôi gặp Bà Blumkin, bà đã 101 tuổi. Nhưng bà vẫn là một thế lực không gì ngăn nổi. Bà nhỏ người, lái một chiếc xe điện, được vây quanh bởi những người hâm mộ rõ là khiến bà ngán ngẩm. Khi có cơ hội, tôi nhìn thẳng vào đôi mắt bà và hỏi sẵng, “À, Warren bảo với tôi là bà bán thảm. Bà có thể để giá tốt cho tôi không?” Đôi mắt bà nhướng lên, “À há,” Bà đáp. “Cậu có phải khách hàng thật không, hay cậu chỉ muốn nói chuyện phiếm như mấy người khác?”

Trong giây phút ấy, tôi có thể thấy vì sao Warren rất tán thưởng bà. Bà hoàn toàn vì công việc, mọi lúc, và bà hoàn toàn bộc trực. Bà đã cố nghỉ hưu ở tuổi 95, nhưng rồi lại sớm trở lại làm việc. Phương châm của bà là: “Bán rẻ, nói thật, và không lừa gạt ai”. Cũng như tôi muốn hình mẫu Warren Buffett cho đời mình, đây là mẫu người mà ông muốn làm mẫu cho cuộc đời của ông. Qua nhiều thập niên, ông đã tạo nên môi trường này. Tôi chỉ vừa

bắt đầu xây dựng môi trường của tôi, và tôi đang học hỏi để hiểu những loại người nào nên hiện diện trong môi trường ấy.

Cuộc gặp thứ hai là với chính ông, bằng xương bằng thịt, không lâu trước giờ khai mạc cuộc họp thường niên. Tôi đang trên đường vào toilet và gặp một người đi ra, không ai khác ngoài Warren. Ông mỉm cười với tôi và bảo, “Tôi luôn căng thẳng trước những chuyện thế này”. Và rồi ông bước đi.

Khi tôi gặp Buffett bằng xương bằng thịt, lúc còn là một sinh viên Harvard, tôi chẳng buồn nghe ông phát biểu. Giờ chỉ gặp ông đi ra từ toilet, tôi đã sung sướng đến run người!

Với thành công ông đạt được, tôi cứ ngỡ ông sẽ là một người xa cách. Tôi chưa từng nghĩ ông có thể thân thiện và gần gũi với một người hoàn toàn xa lạ như tôi. Thậm chí từ cuộc gặp gỡ chớp nhoáng này, tôi có thể thấy được tấm lòng của ông dành cho các cổ đông của mình. Xuyên suốt cuộc họp, tôi có thể thấy ông rất dung dị, không hoa mỹ, không ra vẻ. Ông đơn giản chỉ là chính ông.

Được Robbins và Buffett truyền cảm hứng, tôi bắt đầu cảm thấy mình có cơ hội. Thay vì thấy mọi cánh cửa đã khép lại, tôi bắt đầu nhận ra mình có thể tiến lên. Tôi đã quá si mê đầu tư giá trị đến nỗi mong đợi có ai đó thuê tôi làm một nhà phân tích cổ phiếu. Nhưng tôi vẫn không kiếm được việc.

Rồi, đột nhiên, bố tôi gọi từ nhà ở London và đề nghị tôi quản lý tiền cho ông. Thời điểm đó là năm 1996. Vào lúc ấy, ông có lẽ là người duy nhất tin tưởng tôi, không màng đến vết nhơ mang tên D. H. Blair. Sinh ra ở Israel trong một gia đình người Đức tị nạn, bố tôi, Simon Spier, đã sáng lập một công ty nhỏ nhưng thành công, Aquamarine Chemicals, chuyên buôn bán và phân phối sản phẩm bảo vệ hoa màu. Ông đã thấy niềm đam mê vô cùng tận của tôi với đầu tư, và ông bảo tôi rằng, “Guy này, nếu giờ mà con còn không tự thoát ra được, con hẳn sẽ điên mất thôi”.

Điều này buộc tôi phải bắt đầu. Ông tin tưởng trao cho tôi 1 triệu đô la. Trong vòng khoảng một năm, ông đầu tư thêm, và hai đối tác làm ăn với ông cũng cùng đầu tư. Kết quả, vốn khởi điểm của quỹ đạt gần 15 triệu đô la. Tôi đặt tên quỹ là Aquamarine, cảm giác như phần nào lại hòa nhập với việc làm ăn của gia đình. Quỹ bắt đầu đi vào hoạt động vào ngày 15 tháng Chín năm 1997.

Suốt một thời gian dài tôi đã muốn giấu, hay ít nhất là làm cho rối rắm thêm việc này trong hành trình đầu tư của mình. Tôi khát khao chứng tỏ với thế giới rằng thành tựu của tôi là hoàn toàn do tôi gây dựng, và dường như khởi nghiệp bằng sự giúp đỡ của bố là một lợi thế không công bằng. Nhưng tôi biết ơn cơ hội này - và có phần sợ hãi trách nhiệm. Trong vài năm, tôi đi từ một người muốn trở nên giống Buffett trở thành người quản lý một số tiền quá lớn do cha tôi dành dụm cả đời, cùng với tài sản của những người bạn bè và họ hàng thân thuộc.

Dù có số tiền này làm vốn, tỉ lệ thành công cũng rất nhỏ bé. Phần lớn các quỹ phòng hộ (hedge fund) không sống sót quá 18 tháng, và thật khó để thành công mà không có đủ tài sản để tối ưu hóa. Nhằm làm giảm chi phí, tôi điều hành quỹ từ căn hộ của tôi ở New York.

Đó là một xuất phát điểm khá khiêm tốn. Nhưng tôi có cảm tưởng như cuối cùng mình cũng đang làm điều mình được sinh ra để làm. Tuy nhiên, giờ thì bài kiểm tra thực thụ mới chính thức bắt đầu: liệu tôi có thành công biến những lý thuyết này thành mục tiêu khó khăn là liên tục đạt lợi nhuận đánh bại thị trường chăng? •

Chương 4VÒNG LỐC XOÁY NEW YORK

VẬY LÀ TÔI BẮT ĐẦU QUẢN LÝ TIỀN CỦA BẠN BÈ VÀ GIA ĐÌNH. Khi ấy tôi 30 tuổi và chưa có nhiều kinh nghiệm. Nhưng có vài điều mà tôi làm đúng. Một trong số các điều ấy chính là việc tôi biết nên tránh điều gì.

Warren Buffett, trích lời Henry Ford, thường nói về tầm quan trọng của việc giữ hết trứng trong một rổ, và rồi trông chừng rổ trứng cho cẩn thận. Một điều khiến tôi e ngại và cũng đã chứng kiến quá nhiều lần chính là thói quen của phố Wall hay để nhiều trứng trong nhiều rổ. Ngay cả những công ty quản lý quỹ tương hỗ danh tiếng nhất cũng có thói quen điều hành cùng lúc nhiều quỹ. Những quỹ hoạt động tốt là những quỹ đổ tiền vào marketing và kêu gọi thành công thêm vốn từ nhà đầu tư. Những quỹ hoạt động kém sẽ phải đóng cửa hoặc sáp nhập với những quỹ hoạt động tốt hơn. Trong quá trình này, kẻ thất bại sẽ bị chôn vùi như chưa từng tồn tại trong khi người thành công thì được vinh danh.

Tôi đã thấy điều tương tự diễn ra tại D. H. Blair. Ở nơi ấy, các môi giới thường để các khách hàng khác nhau giữ những cổ phiếu khác nhau. Những khách hàng có tài khoản giảm đi là nguyên nhân thất thoát, nhưng những người có tài khoản tăng lên thì tốt cho công ty. Tương tự, các công ty khi xuất bản thông tin đầu tư có thói quen phần nhóm danh sách email và gửi những dự báo khác nhau dưới nhiều tựa để khác nhau đến những người khác nhau. Khi ấy họ có thể tận dụng những nhóm email có tài khoản tăng trưởng tốt.

Những trò ma mãnh này từng làm tôi ghê tởm và giờ đây họ vẫn thực hiện. Tôi kiên quyết suốt sự nghiệp đầu tư của mình chỉ điều hành một quỹ duy nhất để chỉ có một lịch sử đầu tư duy nhất. Dứt khoát. Nếu kết quả lâu dài của quỹ này tệ, mọi người nhìn vào sẽ thấy; không còn chỗ nào để giấu giếm.

Cũng quan trọng như thế, tiền của gia đình tôi cũng nằm trong một quỹ duy nhất cùng với tiền đầu tư của riêng tôi. Thành thật mà nói, tôi đã đầu tư gần như 100% tài sản ròng của mình vào quỹ Aquamarine. Do đó, tôi thực sự đang ăn hoa trái do mình làm ra. Sự nhất quán quyền lợi bản thân và cổ đông là điều vô cùng quan trọng. Đây không phải là mánh khoé để bán hàng. Điều này đơn thuần chỉ ra rằng cách tiếp cận này có lợi cho đầu tư hiệu quả, ít nhất bởi vì nó cho phép tôi tập trung vào một danh mục duy nhất thay vì phải phân chia lý trí. Trong quỹ này, tôi chủ tâm mô phỏng

Buffett, người tập trung toàn bộ năng lượng đầu tư của mình vào Berkshire Hathaway hàng chục năm nay.

Nhưng vẫn có những điều tôi không làm theo những nguyên tắc ông dạy, những điều ông đã tốn rất nhiều công sức mới đúc rút được. Ví dụ, tôi lẽ ra nên đơn thuần sao chép cấu trúc chi phí của quỹ đầu tư tiền thân của Berkshire. Ông không tính phí quản lý hàng năm, nhưng lấy 1/4 của những khoản lợi nhuận lớn hơn mức 6%. Đây là một cấu trúc vô cùng khác thường, nhưng nó có tính nhất quán cao nhất mà tôi từng thấy giữa nhà đầu tư và các cổ đông. Cấu trúc này thực sự đại diện cho nguyên tắc kiếm tiền cùng họ, không phải kiếm tiền từ họ. Nếu quản lý không tốt, quản lý quỹ sẽ không kiếm được gì.

Tuy nhiên, khi bắt đầu quỹ Aquamarine, tôi lại ưu ái lựa chọn cấu trúc phí quỹ phòng hộ tiêu chuẩn của New York. Có nghĩa tôi nhận 1% phí quản lý thường niên (dù tôi có quản lý tiền bạc của cổ đông tệ đến thế nào), thêm một phí thưởng 20% tính trên lợi nhuận.

Tại sao tôi lại làm thế? Để quỹ có thể đi vào hoạt động, tôi khó tránh bị bao vây bởi luật sư, môi giới, và những cố vấn khác, mọi người đều muốn nói tôi biết cuộc chơi này diễn ra như thế nào. Với họ, ý tưởng áp dụng cấu trúc phí không chính quy năm 1950 của Buffett nghe có vẻ kinh khủng. Họ muốn bảo vệ tôi, giải thích rằng tôi cần nắm lấy nguồn thu nhập ổn định đó; họ không thể chấp nhận ai đó sống thuần túy dựa trên phí thưởng hoàn toàn không đoán trước được. Điều họ không thấy là cấu trúc phí 1 và 20 đó khá là không đồng nhất quyền lợi của tôi và của cổ đông. Tôi cho phép bản thân bị họ thuyết phục, nhưng lẽ ra tôi nên cứng đầu hơn trong chuyện này. Tôi cũng muốn sao chép Buffett bằng cách cho phép nhà đầu tư rút tiền một lần duy nhất năm. Điều này giúp quản lý quỹ đầu tư lâu dài, vốn có lợi cho các nhà đầu tư. Nó cũng giúp ích cho họ về mặt tâm lý và họ ít phải trăn trở về chuyện quỹ hoạt động ra sao và liệu có nên bán cổ phần để thoái vốn hay không. Suy cho cùng, *án binh bất động và kiên nhẫn chờ đợi hầu như luôn là phương án khôn ngoan nhất của nhà đầu tư trong thị trường chứng khoán.* Với cùng lý do, tôi thấy tốt hơn hết là không kiểm tra việc lên xuống của cổ phiếu mỗi ngày (hay thậm chí là mỗi tuần) vì làm thế chỉ khiến tập trung cho dài hạn trở nên khó khăn hơn mà thôi.

Trong bất kỳ trường hợp nào, cố vấn của tôi nghĩ quy định rút tiền này thật kỳ quặc. Họ khăng khăng rằng tôi phải cho phép nhà đầu tư thoái vốn, chỉ cần thông báo trước 30 ngày. Vấn đề là, điều này đồng nghĩa với việc quản lý quỹ suốt ngày phải lo lắng nhà đầu tư có thể rút hết tiền ra. Sau đó, khi thị trường sụp đổ năm 2008, lỗ hổng cấu trúc này minh chứng là một tổn thương trầm trọng.

Không thể giữ vững lập trường, tôi ngưng phản đối và chấp nhận rằng đây là những thói quen đã ăn sâu vào cộng đồng quỹ phòng hộ New York. Toàn bộ môi trường tổ chức này khiến tôi khó mà chống lại. Thay vì những dự định tốt đẹp của bản thân, tôi rơi vào cái bẫy chung: đi cùng đám đông luôn dễ hơn đi ngược lại. Cách sắp xếp này cho tôi một cảm giác an tâm giả tạo khi biết rằng đây là "tiêu chuẩn ngành", mặc dù tôi lỡ cơ hội tạo nên một cấu trúc lý tưởng.

Chỉ sau này - khi gặp Mohnish Pabrai, và một lần nữa khi khủng hoảng tài chính ập đến - tôi mới thấy giá như tôi đã sao chép y hệt mô hình của Buffett thì mọi chuyện đã khác hơn như thế nào. Những thỏa hiệp sai lầm ấy không hẳn là những sai lầm chết người. Nhưng khi nhìn lại sự nghiệp đầu tư của mình, thật đau đớn khi thấy tôi đã cho phép mình xa rời khỏi kinh nghiệm được đúc rút qua thời gian mà tôi đã tiếp thu từ xứ Omaha.

Tôi lẽ ra đã có thể làm đúng hoàn toàn, để ghi điểm tuyệt đối. Tôi vẫn đậu với số điểm khá cao, nhưng sự khác biệt nhỏ ấy lại có ý nghĩa lớn trong đầu tư, vốn là một cuộc truy đuổi lợi nhuận mà chỉ một sự thay đổi cấu trúc nhỏ thôi cũng có thể cộng dồn để trở nên khác biệt to lớn sau nhiều năm. Tích lũy nhiều năm là người bạn tốt nhất của nhà đầu tư, vậy tại sao ta lại ngăn đường cản lối người bạn này? Có một ích lợi lớn lao của việc giữ cho những chi tiết tưởng chừng như nhỏ nhặt ấy đúng ngay từ lúc khởi đầu.

Một phần của vấn đề là do quá dễ để bị hút vào những vòng xoáy lốc của giới tài chính New York, với những giá trị giả dối và những cám dỗ của nó. Tôi cảm thấy tâm trí mình ở Omaha, và tôi tin rằng mình có thể sử dụng sức mạnh lý trí của bản thân để nâng bản thân lên khỏi môi trường xung quanh. Nhưng tôi đã lầm: khi tôi từ từ nhận ra, *sức mạnh của môi trường lớn hơn nhiều lần lý trí của chúng ta.* Khá ít nhà đầu tư, nghiệp dư lẫn chuyên nghiệp, thật sự thấu hiểu điều tối quan trọng này. Những nhà đầu tư vĩ đại như Warren Buffett (người đã rời New York và trở về Omaha) và Sir John

Templeton (người đã yên vị ở Bahamas) hiểu rõ ý tưởng này, ý tưởng mà tôi phải mất nhiều thời gian hơn để học được.

Sir John Templeton (1912-2008) bắt đầu sự nghiệp tại Phố Wall vào năm 1938, tạo ra nhiều quỹ đầu tư quốc tế lớn nhất và thành công nhất thế giới. Ông đề cao chiến lược "mua thấp, bán cao", chọn quốc gia, ngành công nghiệp và công ty ở mức giá thấp nhất, hay như ông gọi là "cực điểm của bi quan". Khi chiến tranh nổ ra ở châu Âu vào năm 1939, ông vay tiền để mua 100 cổ phiếu ở khắp 104 công ty với giá bằng hoặc thấp hơn một đô la mỗi cổ phiếu, bao gồm 34 công ty phá sản. Chỉ bốn công ty trong số đó là vô giá trị, và ông kiếm được khoản lợi nhuận lớn phần còn lại.

Templeton bước vào ngành công nghiệp quỹ tương hỗ vào năm 1954, khi ông thành lập quỹ Templeton Growth Fund. Nhờ tái đầu tư cổ tức, mỗi 10.000 đô la đầu tư vào Templeton Growth Fund hạng A từ buổi đầu trở thành 2 triệu đô la vào năm 1992, khi ông bán phần đầu tư của gia đình trong Templeton Funds cho Tập đoàn Franklin. Năm 1999, tạp chí Money gọi ông là "chuyên gia săn lùng cổ phiếu toàn cầu vĩ đại nhất thế kỷ" – *Chú thích của người dịch. Nguồn: Templeton.org.*

Vào lúc ấy, tôi tính chuyển về Omaha, nhưng vì còn quá nhiều mối quan hệ ở New York khiến tôi vẫn muốn ở lại. Tuy nhiên, trong những năm đầu quản lý quỹ, tôi hầu như cô lập với cảnh quan New York và với Wall Street. Tôi làm việc một mình đầy mãn nguyện trong căn hộ một phòng ngủ của tôi ở số 66 đường West và rồi chuyển qua ba văn phòng không chính thức khác.

Một trong số đó là một căn hộ ở số 58 đường West, hàng xóm với Monica Lewinsky.

Monica Lewinsky phải hứng chịu làn sóng dư luận sau vụ ngoại tình với cựu Tổng thống Bill Clinton khi cô thực tập tại Nhà Trắng giai đoạn 1995-1996. Cô tự nhận mình là "bệnh nhân số 0", người đầu tiên bị làm nhục công khai bởi người dùng mạng Internet. Tuy nhiên, hiện nay, sau hai thập kỷ, Lewinsky đã vượt lên sự tổn thương tâm lý và hoạt động giúp đỡ những

người cô hiểu rõ nhất: nạn nhân của sự dè bìu, khinh rẻ từ đám đông - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Một văn phòng khác là căn hộ hai phòng ngủ ở số 55 đường West, hàng xóm của tôi lúc ấy là David Neeleman, người sáng lập JetBlue. Tôi nhận ra rằng anh ấy, cũng như tôi, mắc chứng rối loạn giảm chú ý (attention deficit disorder - ADD). Tuy vậy anh vẫn xoay xở dựng nên một công ty thành công. Với tôi điều này là một sự khích lệ: ở cùng tòa nhà với anh ấy là một nhắc nhở thường trực rằng tôi cũng có thể vượt qua kiểu suy nghĩ của riêng tôi. Là một nhà đầu tư, chúng ta đều có khiếm khuyết, theo quan điểm của tôi, mấu chốt là ta phải chấp nhận chính mình, hiểu sự khác biệt và giới hạn của bản thân, và tìm cách để vượt qua.

David G. Neeleman, sinh năm 1959, là một doanh nhân người Mỹ gốc Brazil đã thành lập bốn hãng hàng không thương mại là Morris Air, WestJet, JetBlue Airways và Azul Brazilian Airlines, ông cũng là đồng sở hữu của một hãng hàng không thương mại khác ở châu Âu, TAP Air Portugal, cùng với Humberto Pedrosa - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Trong thời gian ấy, ngay cả khi không có một văn phòng làm việc ra dáng, cuộc sống với tôi thật tốt làm sao. Quỹ vẫn nhỏ bé, nhưng lợi nhuận đầu tư của tôi ổn. Thành tích của quỹ đến từ thành công của những cổ phiếu như Duff & Phelph Credit Rating, tăng gấp bảy lần. Thành tích này là minh chứng tuyệt vời cho điều tôi học được từ Warren Buffett: tìm những công ty giá rẻ, có con hào kinh tế rộng (economic moat), và có đầy tiền mặt.

Khi những người khác mắc kẹt trong bong bóng công nghệ giai đoạn cuối 1990, tôi không hề bị hấp dẫn, một phần vì nằm trong quỹ đạo những nhà đầu tư giữ được cái đầu lạnh như Buffett, Ruane Cunniff, và Tweedy, Browne. Trí tuệ của họ đã giúp bảo vệ tôi khỏi cơn sốt công nghệ. Điều này một lần nữa chứng minh môi trường có thể đánh bại lý trí.

Sau năm năm, quỹ của tôi hoạt động hiệu quả hơn thị trường rõ rệt. Từ từ, các khách hàng bên ngoài bắt đầu tin tưởng và gửi gắm tiền tiết kiệm của họ cho tôi quản lý. Theo thời gian, tài sản do quỹ Aquamarine quản lý đã lên đến 50 triệu đô la, và tôi bắt đầu được biết đến. Tôi chẳng hứng thú

với phố Wall, nhưng phố Wall lại hứng thú với tôi. Và điều này, nói một cách tích cực, là một ân huệ khiến tôi bối rối.

Giờ tôi nằm trong tầm ngắm của nhiều người muốn được chia phần. Vài người mong được tôi thuê làm luật sư hay chuyên viên phân tích. Số khác muốn bán cho tôi dịch vụ nghiên cứu đầu tư giá cao. Có người lại muốn làm môi giới cho tôi. Có người muốn tôi chi tiền để quảng bá quỹ nhằm thu hút thêm tài sản.

Những người này mong tôi sẽ là Chris Hohn hay Bill Ackman tiếp theo, hai tên tuổi nhanh chóng được đánh giá là hai trong số những ngôi sao đầu tư sáng giá nhất thế hệ của tôi. Và những người này đánh cược rằng họ sẽ có tiền nếu tôi được như mức mong đợi (hay suy tính) của họ.

Chris Hohn là nhà đầu tư và quản lý quỹ đầu tư của Anh. Năm 2003, Hohn thành lập Children's Investment Fund Management, dựa trên phương pháp đầu tư giá trị trong dài hạn, định hướng chủ sở hữu với các công ty niêm yết. Lợi nhuận của quỹ được phân bổ tương ứng cho Quỹ đầu tư trẻ em Children's Investment Fund Foundation, một tổ chức từ thiện đăng ký ở Anh và xứ Wales tập trung vào cải thiện cuộc sống cho trẻ em nghèo tại các nước đang phát triển. Từ năm 2006 đến năm 2011, Hohn đã mang về gần 1 tỷ bảng Anh. Ông nổi tiếng là nhà đầu tư chủ động (activist investor) - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Bill Ackman tốt nghiệp cử nhân loại ưu vào năm 1988 tại Đại học Harvard với chuyên ngành lịch sử. Bốn năm sau, ông tiếp tục nhận bằng MBA tại Harvard Business School, vừa ra trường, ông làm việc với cương vị Chủ tịch Hội đồng Quản trị cho bố ông trong hãng môi giới bất động sản "Ackman Brothers & Singer Inc" nổi tiếng thời ấy.

Năm 1992, lúc mới 26 tuổi, ông và bạn cùng phòng David Berkowitz thành lập quỹ Gotham Partners L.P, khởi đầu cho sự nghiệp trở thành vị tỷ phú quản lý quỹ.

Bill Ackman tự cho mình là nhà đầu tư chủ động (activist investor) và là nhà bán khống (short seller) tích cực giúp thị trường tài chính Mỹ minh bạch hơn, trở về đúng giá trị thực của nó.

Tuy nhiên, trong thời gian 2013-2017, quỹ Pershing Square của ông vướng phải nhiều vụ lùm xùm như bán khống 800 triệu đô la Herbalife hay chuỗi Chipotle Mexican Group.

Cuối năm 2017, Bill Ackman thừa nhận rằng "Mất tiền của cổ đông không phải là một việc dễ chịu chút nào" - *Chú thích của người dịch. Nguồn: FILI.*

Suy cho cùng, tôi cũng học HBS *(Harvard Business School)* với Chris và Bill, nên cũng hợp lý nếu suy đoán rằng chúng tôi có tiền đồ tương tự nhau. Tệ hơn nữa, mọi sự chú ý này có hiệu ứng kích thích những ham mê nam tính trong tôi - máu mê cạnh tranh và hormone nam giới mà tôi đã không còn cảm thấy chúng sục sôi trong người kể từ khi không còn làm cho ngân hàng đầu tư. Nói gì thì nói, nếu tất cả các chuyên gia marketing, các nhà phân tích đầy tham vọng, luật sư, và môi giới đều so sánh tôi với Bill và Chris, sao tôi lại không tự so sánh với hai nhân vật ấy chứ? Tôi vẫn nhớ một người trong số họ đã bảo rằng tôi nên điều hành quỹ 5 tỉ đô la chứ không chỉ 50 triệu đô la. Ở một mức độ nào đó, tôi cảm thấy như sự chín chắn, trưởng thành của tôi đang bị đánh đố.

Vào thời gian ấy, Bill và Chris đang ngày một mạnh dần lên. Dựa trên lợi nhuận chót vót mà họ thu về, họ đang quản lý hàng tỉ đô la, trong khi tôi vẫn chỉ là cò con. Chẳng bao lâu, tôi cảm nhận một nhu cầu sâu thẳm, sục sôi là cần tăng quy mô tài sản của quỹ và đạt được địa vị xã hội nào đó. Con quỷ đố kỵ đã bắt đầu xâm chiếm hồn tôi.

Những điều kể trên là phiên bản rút gọn quá mức những đấu tranh giằng xé tôi đã trải qua, nhưng vẫn tóm lược được những nét chính trong vòng xoáy cuồng nộ của tôi tại New York. Cho đến thời điểm ấy, tôi chưa bao giờ từng cảm nhận lòng đố kỵ xâm chiếm tâm can, cuồn cuộn trong cơ thể như thế, nhưng lúc ấy tôi không nhận ra điều này. Nhưng cuộc sống vốn là thế mà.

Buffett và Munger hay đùa rằng lòng đố kỵ là một trong bảy mối tội đầu mà người mắc phải nó chẳng được vui sướng tí nào.

Bảy mối tội đầu là các nhóm tội lỗi chính mà con người dễ mắc phải, là căn nguyên của các tội lỗi khác phát sinh, bao gồm: ngạo mạn (superbia), tham

lam (greed), dâm dục (lust), đố kỵ (envy), phàm ăn (gluttony), phẫn nộ (wrath), lười biếng (sloth) - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

"Đố kỵ thật điên rồ", Munger phát biểu. "Ganh tỵ hoàn toàn mang tính phá hoại... Nếu bạn dọn chúng ra khỏi cuộc đời mình sớm, cuộc đời bạn sẽ trở nên tốt đẹp hơn nhiều".

Theo quan điểm của tôi, đố kỵ là một cảm xúc chúng ta phải chối bỏ, nếu không sẽ rất nguy hiểm. Trong thị trường tài chính, đố kỵ là kẻ giết người thầm lặng: nó khiến người ta hành động theo cách họ sẽ không đời nào làm nếu họ thành thật với bản thân. Lấy ví dụ, những nhà đầu tư thấy bạn mình kiếm bộn từ các cổ phiếu công nghệ bị đánh giá quá cao đến mức điên rồ, và họ lao vào ngay trước khi bong bóng phát nổ. Quan trọng là phải nhận biết các nguồn cơn của cảm xúc sục sôi bên trong chúng ta vì những cảm xúc này, về cơ bản, bóp méo khả năng phán xét và gây ảnh hưởng đến khả năng đưa ra quyết định duy lý của ta. Như một vị thầy Do Thái đã phát biểu: "Ai mới là kẻ mạnh? Đó là người làm chủ những say mê của bản thân".

Ben Graham đã viết rất khôn ngoan về tính phi lý của Ngài Thị trường *(Mr. Market).* Chúng ta cũng cần nhận ra rằng tính phi lý ấy cũng là một phần không thể tách rời của bản tính con người. Một phần chính của con đường tự rèn luyện thành nhà đầu tư giá trị của tôi là học cách phát giác những điểm yếu dễ bị tổn thương trong cảm xúc của chính tôi để có thể phát triển những chiến lược - mà chúng ta sẽ nói đến sau - giúp ngăn không cho chúng làm tôi suy yếu. Quá trình tự sửa chữa này bắt đầu bằng tự nhận thức.

Lý do chúng ta cần quan tâm đến những điều này là vì đầu tư là một con đường bộc lộ những khiếm khuyết về tâm lý của ta - đó có thể là lòng tham, sự mê đắm quyền lực hay địa vị xã hội, hay bất kỳ lỗi tâm lý nào. Ganh tị là nhược điểm lớn nhất của tôi vào lúc bấy giờ. Lẽ ra tôi nên hạnh phúc với những điều mình có và đừng có "đứng núi này mà trông núi nọ", nên nhớ khi ấy tôi không chỉ nằm trong 1% mà là 1% của 1% (Ý muốn nói tác giả là 1% tinh hoa của xã hội Mỹ hoặc xa hơn là thuộc 1% của nhóm 1% này - Chú thích của người dịch). Tôi có thể sống bất cứ nơi nào tôi thích, tận hưởng cuộc sống bất cứ khi nào tôi muốn. Tôi có thể thuê những người khác làm những điều mà bản thân tôi không thích làm.

Nhưng vấn đề ở một vùng đất như New York hay London là luôn tồn tại quá nhiều người có thể làm tốt hơn bạn. Văn phòng của tôi không có những ô cửa kính chạy suốt từ sàn lên đến trần hay có góc nhìn toàn cảnh Manhattan từ trên tầng cao. Tôi không thể sánh kịp vẻ hoa lệ của văn phòng Chris Hohn ở Mayfair, ở trung tâm và là tiêu điểm của quỹ phòng hộ London. Căn hộ xinh xắn nằm ở khu Upper West Side của tôi thiếu mất cảnh trí xanh ngát của công viên Central Park như của Bill Ackman.

Tôi muốn giành chiến thắng trong cuộc đua quỹ phòng hộ. Chẳng cần biết đúng sai, tôi bị thuyết phục rằng tôi đây cũng tài ba như các bạn đồng nghiệp của mình, và điều cứ ngày qua ngày giày xéo tâm can tôi là tôi chưa nằm trong tốp đầu. Làm tốt thôi vẫn chưa đủ.

Central Park nằm giữa quận Manhattan, New York với diện tích hơn 340 ha. @ *Lovingnewyork*





Toàn cảnh Central Park ở Manhattan nhìn từ trên cao. @*TheAtlantic*

Tôi quyết định phải quảng bá, nhưng tôi không biết phải làm sao. Vào những dịp hiếm hoi tiếp xúc với các cổ đông tiềm năng, tôi trở nên căng thẳng và bộc lộ những hành vi xưa cũ thời đại học, tuôn trào như thác đổ các ý tưởng với hy vọng khiến mình trở nên ấn tượng hơn. Đôi khi tôi nhận thức được mình đang cố lòe mọi người bằng những cụm từ La tinh như "ceteris paribus" và "sine qua non"("các yếu tố khác không thay đổi" và "điều kiện tiên quyết" - Chú thích của người dịch), mong đợi họ thấy được

giá trị cao cả trong lời nói của tôi nếu tôi phát ngôn như trong một buổi học nhóm ở Oxford năm xưa.

Nhưng thật sự, lẽ ra tôi không nên bận tâm đến sự đeo đuổi tăng trưởng lợi nhuận rất thiếu suy nghĩ này, vốn là sản phẩm của lòng tự tôn của chính tôi. Quỹ đang hoạt động hiệu quả, và gia sản của gia đình tôi đầu tư vào quỹ lớn đến mức tôi chẳng cần phí thời gian thu hút thêm tài sản từ những nhà đầu tư bên ngoài. Lòng ganh tị làm tôi lạc lối vì tôi muốn được mọi người nhìn nhận rằng tôi đang quản lý hàng trăm triệu, thậm chí là hàng trăm tỉ đô la, hệt như Bill và Chris. Thời gian ấy lẽ ra nên được dùng để tập trung tuyển lựa các cổ phiếu tốt nhất và để thành quả đầu tư của tôi "hữu xạ tự nhiên hương".

Tôi mắc kẹt vào lốc xoáy New York theo những cách khác cũng kỳ quặc không kém. Tôi thuê một văn phòng xa hoa trong tòa nhà Carnegie Hall, và chi phí thuê của tôi thoắt cái đã tăng từ 60.000 lên 250.000 đô la một năm. Tôi cũng thuê bao cổng thông tin Bloomberg terminal - dịch vụ thông tin tài chính với tính gây nghiện như phê thuốc - với giá tầm 20.000 đô la một năm. Tôi cũng thuê một CEO, một nhà phân tích, và một luật sư đầy quyền lực. Hóa ra ganh tị và hám danh là những sai lầm đắt giá, theo đúng nghĩa đen.

Nhưng những điều ấy không chỉ để giành sự công nhận của mọi người. Những thứ ấy còn mang lại cho tôi cân đai áo mũ của thành công. Tôi cần biết tôi đang ở trên đỉnh danh vọng, nên tôi cứ mải miết đuổi theo những hình tượng hư ảo ấy. Cha tôi đã rất thâm thúy hỏi tôi rằng, "Sao con lại làm những điều này? Sao con cứ cố trở thành siêu sao quỹ phòng hộ vậy?"

May mắn thay, còn nhiều thứ khác tôi vẫn làm đúng. Một trong số đó là tôi không đánh cược với tài sản của cổ đông do đã thấm nhuần bài học của Warren Buffett về Quy tắc số 1 của đầu tư "Không bao giờ để mất tiền" và Quy tắc số 2 "Đừng quên Quy tắc số 1". Tôi không thích rủi ro và điều này giúp ích cho quỹ, cụ thể là trong thời bong bóng dot com. Nhưng tôi nghĩ sẽ hữu ích hơn khi chia sẻ cả những sai lầm của tôi, thay vì chỉ nói quá nhiều về những điều tôi làm đúng. Như Munger đã từng nói: "Tôi thích những người thừa nhận bản thân vô cùng ngu ngốc. Tôi biết tôi có thể làm tốt hơn bằng cách học từ những sai lầm của bản thân. Đây là một mẹo tuyệt vời nên học"

Thời còn ở New York có nhiều điều khiến tôi hối hận. Nhưng tôi đã thực hiện một quyết định mà sau này được chứng minh là có lợi ích lớn: tôi bắt đầu vây quanh mình bằng những bộ óc sáng giá là những nhà đầu tư, những người đã trở thành những người bạn chí cốt, sẵn lòng dành thời gian nghe tôi chia sẻ. Đơn phương độc mã thành công rất khó, nếu không muốn nói là bất khả thi. Những ca sĩ opera tài danh nhất cũng có thầy dạy hát; Roger Federer có huấn luyện viên; và Buffett thường xuyên gặp gỡ những người cùng tầm suy nghĩ.

Chúng tôi gọi tên nhóm của minh là "đội hiệp sĩ" *(the Posse),* chúng tôi gặp nhau mỗi tuần một lần để bàn về cổ phiếu. Các nhà đầu tư nằm trong nhóm có thể kể đến như David Eigen, Ken Shubin Stein, Stefan Rosen, Glenn Tongue, và đôi khi cũng có sự góp mặt của Bill Ackman. Qua các buổi gặp mặt này, tôi cũng gặp Joel Greenblatt và trở thành thành viên của VIC - Value Investors Club. "Đội hiệp sĩ" gặp nhau vào một buổi sáng trong tuần, và ít nhất một người trong nhóm chuẩn bị sẵn ý tưởng về một cổ phiếu nhất định, những người còn lại sẽ tham gia thảo luận và mổ xẻ. Những cuộc gặp gỡ thế này làm tôi gia tăng kiến thức hơn hẳn những điều có trong sách vở và khóa học MBA. Chúng tôi không chỉ học hỏi về đầu tư mà còn hiểu nhau sâu sắc hơn - về những điều khiến chúng tôi muốn gắn bó, hoặc không.

Các buổi gặp mặt của "đội hiệp sĩ" không chỉ thắt chặt tình bằng hữu mà còn đem đến những phần thưởng khác. Từ góc nhìn đầu tư thuần túy, những chiến hữu ngày cũng đã trở thành những nguồn sức mạnh cạnh tranh vì mỗi người chúng tôi đều so kè với các thành viên khác. Nếu tôi gọi các thành viên trong nhóm và đưa ra một ý tưởng cho họ góp ý, điều quan trọng với tôi không chỉ là những phản hồi của họ; sự hiểu biết của tôi về họ cũng cho phép tôi đánh giá thông tin họ cung cấp cho tôi. Điểm then chốt là ta hiểu rõ lối mòn suy nghĩ và các bộ lọc của người khác.

Trong một buổi gặp đáng nhớ, nhóm này đã cứu tôi khỏi cạm bẫy khi ấy tôi đang định tự sa vào - và củng cố cho tôi lợi ích của việc cởi mở với góc nhìn của người khác.

Chuyện là, tôi đã khám phá ra một công ty mà tôi cho là tuyệt vời. Công ty này tên Farmer Mac. Một phương pháp tôi tìm kiếm cơ hội đầu tư là học hỏi sư phụ và rồi tìm hiểu xem *tôi có thể mua cùng cổ phiếu đó hay một cổ phiếu khác tốt hơn có cùng đặc tính hay không.* Buffett có khoản đầu tư lớn

vào Freddie Mac và Fannie Mae. Cả hai công ty đều đã tiêu tùng. Nhưng vào thời điểm ấy, Freddie và Fannie là những công ty tuyệt vời. Tài sản chính của hai công ty này là niêm tin, hậu thuẫn, và tín nhiệm từ Chính phủ Mỹ, nghĩa là họ có thể vay ở mức lãi suất không rủi ro. Tôi tìm kiếm một công ty có lợi thế tương tự và tìm thấy Farmer Mac - một công ty nhỏ được Chính phủ bảo trợ trong phần khúc nông trại. Với tôi, công ty này như một viên ngọc quý chưa được khám phá.

Vào năm 2003, tôi mời ban điều hành công ty đến trình bày trước nhóm hiệp sĩ. Whitney Tilson, một quản lý quỹ phòng hộ, tác giả và bình luận viên truyền hình nổi danh, sau đó đã chia sẻ ý tưởng này với Bill Ackman.

Bill đã lập nên một công ty đầu tư tên Gotham Partners sau khi tốt nghiệp Harvard, là một nhà phân tích tài ba với tài năng thiên phú nhìn ra những gì nhà đầu tư khác thiếu sót.

Whitney Tilson là một nhà đầu tư, tác giả và nhà từ thiện người Mỹ. Tilson quản lý quỹ đầu tư Kase Capital.

Ông còn là đồng tác giả cuốn sách, The Art of Value Investing: How the World's Best Investors Beat the Market (tạm dịch: Nghệ thuật đầu tư giá trị: Cách các nhà đầu tư hàng đầu thế giới đánh bại thị trường và More Mortgage Meltdown: 6 Ways to Profit in These Bad Times (tạm dịch: còn hơn cả thế chấp khủng hoàng: 6 cách để lợi nhuận trong những sự kiện xấu này). Ngoài ra, ông cũng đăng nhiều bài viết trên Forbes, Financial Times, Kiplinger, The Motley Fool và TheStreet.com, và là một trong những tác giả của Almanack của Poor Charlie (tạm dịch: Sổ Tay Niên Giám của Charlie Munger).

Vào tháng Chín năm 2017, ông đóng cửa quỹ phòng hộ của mình, sau khi báo cáo những thua lỗ nghiêm trọng - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Một vài tuần sau, Bill kéo tôi sang một góc sau cuộc gặp mặt với nhóm hiệp sĩ và bảo tôi, “Guy này, có chuyện tớ muốn nói với cậu”. Đã biết tính cậu ta rất phóng khoáng và thích mai mối bạn bè còn độc thân với nhau, tôi cứ ngỡ rằng cậu ta chuẩn bị giới thiệu cho tôi một cô nào. Nhưng hóa ra, cậu ta muốn nói với tôi về Farmer Mac, vì nghe rằng tôi đã mua cổ phiếu này.

Bill đã thức đến tận bốn giờ sáng để tìm hiểu về công ty này sau khi Whitney bảo rằng tôi rất có hứng thú với nó. Buổi sáng hôm sau, cậu ta gọi cho Whitney và cảm ơn vì "cơ hội tuyệt nhất tôi từng thấy". Nhưng hóa ra Bill không mua công ty này: cậu ta bán khống cổ phiếu này. Nói cách khác, cậu ta có bằng cớ để tin rằng Farmer Mac sắp sập tiệm.

Khi chúng tôi đi bộ chừng 20 dãy phố về phía văn phòng của cậu ta ở trung tâm, Bill giải thích những gì cậu ta nghĩ rằng tôi đã bỏ sót, và vì sao cậu ta lại bán tháo. Cậu ta nghĩ cổ phiếu này không chỉ rớt giá, mà còn rớt đến mức vô giá trị. Cậu tiếp tục nói tôi nghe vì sao Farmer Mac không hề giống với Freddie và Fannie. Tôi bắt đầu thấy ruột gan nhộn nhạo. Cảm thấy tôi có vẻ vẫn chưa hiểu hết, cậu ta mời tôi lên văn phòng. Ở đó, trước sự ngỡ ngàng của tôi, cậu ta cho tôi thấy cả kệ tủ chất đầy các hồ sơ nộp lên ủy ban chứng khoán của Farmer Mac trong hơn chục năm ròng. Bên trong những hồ sơ này chi chít những ghi chú và giấy đánh dấu. Cậu còn in ra cả những hồ sơ chứng khoán hóa *(securitization)* của công ty này nữa.

Chứng khoán hóa là một quá trình tài chính cơ cấu, tại đó các tài sản thế chấp khác nhau của những người đi vay được tập hợp và đóng gói rồi được dùng làm đảm bảo để phát hành các trái phiếu (gọi chung là trái phiếu đảm bảo bằng tài sản). Tiền từ người mua các chứng khoán này sẽ được chuyển đến các tổ chức tài chính cho vay thế chấp để các tổ chức này cho người đem thế chấp tài sản vay tiền. Chứng khoán hóa chính là quá trình đưa các tài sản thế chấp sang thị trường thứ cấp nơi mà chúng có thể trao đi đổi lại. Nó đã biến các tài sản kém thanh khoản thành những chứng khoán thanh khoản cao - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Wiki.*

Thoạt nhìn, các hồ sơ này cũng tương tự như của Freddie và Fannie. Nhưng, Bill giải thích, chúng thực sự khác xa nhau. Trong trường hợp Freddie và Fannie, một hồ sơ chứng khoán hóa điển hình gồm hàng trăm, hay thậm chí là hàng ngàn, khoản thế chấp của các hộ gia đình tương tự nhau. Trong trường hợp của Farmer Mac, hồ sơ chứng khoán hóa của nó gồm một số ít các khoản vay của trang trại, mỗi khoản vay lại có tính chất khác nhau. Góc nhìn của Bill là những tài sản của Farmer Mac không thể chứng khoán hóa được và công ty này giống với một công ty cho vay hơn.

Cậu ta nhận định, các gói vay kiểu này rủi ro hơn thoạt tưởng, và công ty rất dễ phá sản.

Có thời điểm, khi cậu ta đang trình bày, tôi đã phản biện rằng, "Nhưng đây là một công ty được Chính phủ hậu thuẫn cơ mà. Nó gần như là một cánh tay của Chính phủ Mỹ rồi". Bill đáp, "Guy, cậu đã quá tin vào các tổ chức của nhà nước rồi đấy".

Khi giờ cơm trưa đến gần, tôi bị giằng xé giữa một bên là mong muốn ở lại với Bill để học hỏi thêm với một bên là ham muốn chạy ngay về văn phòng để bán quách cổ phiếu này đi. Đến giờ, đã rõ là tôi chẳng hiểu đủ về Farmer Mac để quyết định sở hữu nó. Đây là một điểm khai sáng rất quan trọng: chúng ta thường xuyên tập trung quá mức để phân tích theo hướng sai và thiếu cân nhắc những điều chí tử. Thế nên, thật sự ta cần sẵn lòng đón nhận khả năng rằng ta đã mắc sai lầm.

Trong buổi ăn trưa từ thiện, Buffett nhìn thẳng vào mắt tôi với tất cả vẻ nghiêm nghị và nhận định về những phân tích đầu tư của ông, "Tôi chưa bao giờ sai lầm". Trong trường hợp của ông, điều này có thể đúng, hay gần đúng. Nhưng như quản lý quỹ phòng hộ Lisa Rapuano đã từng nói, "Tôi không phải là Warren Buffett và bạn cũng vậy".

Ngay hôm đó, tôi bán 2/3 số cổ phiếu tôi nắm giữ; ngày hôm sau, tôi bán nốt số còn lại. May mắn thay, tôi vẫn kiếm được một khoản lời.

Bà Lisa O'dell Rapuano, chuyên gia phân tích tài chính CFA, là người sáng lập, CEO và nhà quản lý danh mục đầu tư tại Lane Five Capital Management, LP. Trước đó, bà Rapuano là một đối tác cấp cao và là đồng giám đốc đầu tư tại Matador Capital Management Corp - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Bloomberg.*

Sau đó, tôi sắp xếp một cuộc gặp mặt với CEO và CFO của Farmer Mac. Vào một buổi chiều thu mưa tầm tã, tôi gặp Bill và Whitney ở Penn Station, rồi chúng tôi đón chuyến tàu Acela đến tổng hành dinh công ty ở Washington, DC. Ban điều hành đã chuẩn bị sẵn sàng cho một cuộc đón tiếp nhà đầu tư như thường lệ, vốn tập trung vào những nét tương đồng trên bề mặt giữa Farmer Mac, Freddie, và Fannie. Sau một, hai trang chiếu *(slide),*

Bill giơ tay chen ngang và nói, "Xin lỗi, tôi không cần xem hết bài thuyết trình của quý vị. Tôi chỉ muốn hỏi quý vị vài câu".

Rồi cậu đưa ra những vấn đề hôm trước đã trình bày với tôi. Ban điều hành hoặc không thể, hoặc không sẵn sàng trả lời những câu hỏi bới lông tìm vết của Bill, và rõ là họ đã trở nên cáu gắt. Giữa chừng, vị CEO nói, "Đây có lẽ không phải là công ty dành cho các vị". Tôi bị sốc vì ông ta không đưa ra được một lời đáp nào thú vị hơn.

Một tuần sau, tôi bán khống cổ phiếu này. Đây là một trong ba lần hiếm hoi trong đời tôi bán khống. Bản tính của tôi không hợp với kiểu bán khống thế này. Nhưng lý trí của tôi thấy rõ rằng phản ứng của ban điều hành đã khẳng định nhận định của Bill. Sau này, cậu ta bảo tôi rằng họ thậm chí còn loại cậu ta ra khỏi danh sách nhận cuộc gọi báo cáo hàng quý của công ty nữa.

Tôi bắt đầu hứng thú với môn thể thao gọi là bán khống này. Tôi tìm cách tham gia vào cuộc hội đàm và đưa ra những câu hỏi hóc búa nhằm phơi bày điểm yếu của công ty. Tôi kiên quyết cho những nhà đầu tư khác thấy được rủi ro tiềm ẩn bên dưới lớp sơn phủ bề mặt bóng loáng của công ty này. Tôi cũng nói chuyện với tờ *New York Times,* để giải thích những quan ngại của mình. Đó là những quan điểm hợp lý và quan trọng và nhà đầu tư có quyền được biết, rằng công ty này rủi ro hơn những gì họ nghĩ. Nhưng có một sự bất bình vì lẽ phải (hay lẽ phải của chính tôi) trong thái độ của tôi còn chưa được thể hiện rõ.

Giờ nhìn lại, tôi có cảm giác như khi ấy mình đã lạc lối và hành xử như một kẻ thích hà hiếp người khác. Mục đích của tôi - một nhà đầu tư giá trị - là tích lũy tiền bạc cho các cổ đông, không phải khơi mào những cuộc chiến không cần thiết hay tôn vinh bản thân như một người lính giương cao ngọn cờ công lý để phục thù. Tôi không chỉ trích những quản lý quỹ khác muốn làm chuyện này, nhưng đó không phải vai trò của tôi trong đời, và tôi nghĩ nó làm quấy nhiễu tâm trí tôi và làm vấy bẩn đôi tay tôi.

Không lâu sau đó, tôi lãnh hậu quả. Tờ *Wall Street Journal* đăng một bài báo cho rằng nhiều quản lý quỹ phòng hộ có thể đang kết bè với nhau để thao túng giá cổ phiếu họ đang bán khống. Các cổ phiếu đó bao gồm MBIA, Allied Capital, và Farmer Mac. Eliot Spitzer, Tổng chưởng lý New York lúc bấy giờ, cho tiến hành một cuộc điều tra, cả ủy ban Chứng khoán và Sàn giao

dịch Hoa Kỳ cũng mở cuộc điều tra. Họ muốn biết liệu có bất kỳ ai trong số các quản lý quỹ được nêu tên trong bài báo thực sự có liên quan đến việc phổ biến các thông tin sai lệch về các công ty ấy hay không.

Tôi cũng nằm trong vòng điều tra, cùng với Bill và một quản lý quỹ phòng hộ trứ danh David Einhorn. Cuộc điều tra chẳng đi đến đâu, nhưng nó gây xao nhãng cho tôi, vừa cáng thẳng vừa tốn kém, vì tôi phải lục lọi thông tin để đáp ứng yêu cầu của các điều tra viên. Trong khủng hoảng tài chính, cả ba công ty ấy đều tiêu tùng, xác thực những phân tích của Bill. Farmer Mac quả thực là một cú bán khống mang lợi nhuận khủng cho cậu ấy và tôi.

David Einhorn tốt nghiệp Đại học Cornell năm 1991 với bằng về nghiên cứu Chính phủ. Sau khi cân nhắc sự nghiệp tại CIA, Einhorn đã quyết định làm nhà phân tích cho ngân hàng đầu tư Donaldson, Lufkin & Jenrette.

Sau hai năm, Einhorn chuyển sự nghiệp và bắt đầu làm việc cho quỹ phòng hộ SC Fundamental Value. Nhờ đó ông đã có được chuyên môn cao trong việc phân tích báo cáo tài chính, "hiểu bản chất kinh doanh, kinh tế của doanh nghiệp so với thu nhập được báo cáo và những quyết định của ban quản trị phù hợp với lợi ích của cổ đông".

Vào năm 1996, Einhorn và đồng nghiệp Jeff Keswin đã bỏ SC Fundamental Value để lập ra Greenlight Capital. Quỹ này nổi lên nhờ cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 khi đặt cược vào cú sụt giảm của Lehman Brothers Holdings, Inc. trước khi ngân hàng này sụp đổ - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Investopedia.*

Tuy nhiên, tôi ước gì mình chỉ đơn thuần bán đi cổ phiếu và đặt dấu chấm hết, cho dù lợi ích đến từ việc đặt cược chống lại nó có lớn đến thế nào đi chăng nữa. Theo quan điểm của tôi, cuộc đời quá ngắn ngủi để hoang phí vào những mâu thuẫn như thế này, và lợi nhuận từ cuộc đầu tư như thế không đáng để trả giá bằng những cơn đau đầu. Nghe có thể hơi lạ, nhưng tôi nghĩ rằng chúng ta cũng thường thu hút những điều xấu đến với chính mình khi ta công kích người khác. Theo kinh nghiệm của tôi về nhân quả, ta nên tập trung vào điều tích cực và hành xử như một nguồn lực tốt lành thay vì vô duyên vô cớ bị lôi kéo vào những cuộc chiến thù nghịch. Tôi tự hỏi

rằng Eliot Spitzer - sau này cũng bị ô danh - có nghiệm ra điều tôi vừa nêu sau nhiều năm trường tranh đấu để hất cẳng người khác hay không.

Tôi ước mong tha thiết tìm thấy con đường đơn giản hơn và tốt hơn cho sức khỏe tinh thần của mình. Ở New York, tôi đã lầm đường lạc lối, cho phép bản thân sa vào nhiều xao lãng không cần thiết. Nhưng tôi bắt đầu nhận ra tôi không cần một văn phòng xa hoa; tôi không cần thu hút thêm nhiều tiền vào quỹ để chứng tỏ với mọi người (và cả với bản thân) rằng mình cũng là một người quan trọng; và tôi không cần cảm giác lo đến sốt vó và chua chát đến cùng cực với việc bán khống cổ phiếu.

Nói cách khác, đến giờ, tôi đã học đủ để cảm nhận điều gì không phù hợp với mình. Nhưng tôi vẫn cần tìm ra một cách hay hơn. Tôi không biết rằng mình sắp gặp hai vị sư phụ đầu tư sẽ dẫn dắt tôi về đường ngay nẻo chính. •

Chương 5HỘI KIẾN SƯ PHỤ

NHỮNG NĂM ĐẦU RÈN LUYỆN TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ giá trị, tôi muốn trở thành một siêu sao và muốn mọi người công nhận tài năng sáng chói của tôi. Bản chất tôi là một tay bán hàng tệ hại, nhưng tôi hiểu rằng đó là một điều tôi cần rèn luyện. Tôi bắt đầu tìm tòi cách quảng bá và đánh bóng tên tuổi hiệu quả hơn. Kết quả thật lạ lùng và khó ngờ. Điều tôi học được về marketing lại thay đổi tôi ở tận sâu bên trong, nhiều đến mức tôi không không còn quan tâm đến việc đánh bóng tên tuổi mình nữa.

Tôi đã học môn marketing ở Harvard. Nhưng việc học trong thực tiễn của tôi bắt đầu khi tham gia buổi họp thường niên của quỹ Sequoia, ở đó tôi làm quen với một doanh nhân tử tế người Mỹ tên John Lichter, anh này đầu tư vào cả Berkshire Hathaway và Sequoia. Anh cho tôi một đĩa CD ghi lại buổi nói chuyện của Charlie Munger tại Harvard về 24 nguyên nhân điển hình dẫn đến nhận định sai lầm.

Tôi nhanh chóng nhận ra mình đã được trao tay một nguồn suối khôn ngoan dồi dào không tìm đâu ra được, và tôi kiên quyết nghe đi nghe lại bài giảng này. Đĩa ghi âm này nhanh chóng thay thế những bản ghi âm của Tony Robbins, và có một thời gian dài đến 18 tháng, đĩa CD này độc chiếm vị trí ổ đĩa trong dàn âm thanh giải trí của tôi. Munger quả là một bộ óc đáng kinh ngạc. Mohnish Pabrai, từng tiếp xúc với ông, sau này đã bảo tôi rằng Charlie là người thông thái nhất mà ông ta từng gặp, thậm chí là còn hơn cả Buffett. Hơn thế nữa, Munger thông thạo nhiều nguyên lý của nhiều ngành khác nhau, và bài phát biểu này của ông chắt lọc và hòa trộn kiến thức của ông về các ngành tâm lý, kinh tế, và kinh doanh một cách tài tình khiến tôi phải ngả mũ thán phục.

Sau khi rời bỏ Đại học Michigan, **Charlie Munger** trở thành nhà khí tượng học trong Không quân Hoa Kỳ. Không có văn bằng đại học, ông nộp vào Trường Luật Harvard và tốt nghiệp đạt loại giỏi.

Và rồi Charlie Munger gặp Warren Buffett vào năm 1959, hiện Munger, 94 tuổi, và Buffett, 87 tuổi, đã "gắn kết" với nhau trong gần sáu thập kỷ. với quan điểm sống và làm việc khác biệt, cũng như pha lẫn chút ngược ngạo, Charlie Munger từng được tỷ phú Warren Buffett gọi vui là "quái thú xấu xa" - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Xem thêm Lời khuyên của Charlie Munger về cuộc sống, giáo dục và mưu cầu hạnh phúc tại: http://happy.live/loi-khuyen-cua-charlie-munger-ve-cuoc-song-giao-duc-va-muu-cau-hanh-phuc-p1/

Lấy ví dụ, ông thuyết giảng về cách những "bằng chứng quá sức sống động" *(extra-vivid evidence)* bóp méo suy nghĩ của chúng ta. Hãy nhìn lại thời cổ phiếu công nghệ lên phi mã, một nhà đầu tư thấy rằng Yahoo! Đang tăng giá ào ào và nghe trên CNBC ra rả những câu chuyện người này người nọ phất lên nhờ những cổ phiếu Internet nóng hổi này. Phần não bò sát *(Reptilitan brain:* não bò sát, tương ứng với não trong, rất nhanh và linh hoạt; hai phần khác của não là não giữa (hệ limbic) và vỏ não - Chú thích của người dịch) của nhà đầu tư phản ứng không lý trí với những bằng chứng quá đỗi sống động này, khiến họ khó lòng hiểu được giá cổ phiếu đã không còn phản ánh giá trị nội tại của công ty nữa rồi. Sự nhanh nhạy này đã được hằn rất sâu trong não chúng ta, đó là thuộc tính đã giúp tổ tiên ta sống trong hang động đối mặt với dã thú hay hỏa hoạn, nhưng buồn thay, nó hoàn toàn không phù hợp để phân tích những sắc thái khác nhau của thị trường chứng khoán.

Munger cũng giải thích rằng có một "hiệu ứng lollapalooza" khi nhiều dạng nhận định sai lầm diễn ra đồng thời. Lấy ví dụ, khi một nhà đầu tư thấy bạn bè và người thân kiếm được tiền từ cổ phiếu Internet, đây là một "bằng chứng xã hội" cho thấy loại đầu tư này là tốt, vì đám đông không thể nào cùng sai được. Người môi giới thân thiết của nhà đầu tư lúc ấy lại gọi điện để chào bán cho họ các cổ phiếu này; thực sự là anh ta quá đáng mến và chúng ta có xu hướng "đáp trả lòng tốt của người khác" khiến nhà đầu tư khó mà cưỡng lại lời chào bán hàng của anh chàng môi giới.

Thật khó cho cả những nhà đầu tư chuyên nghiệp, chứ không riêng gì dân nghiệp dư còn mới mẻ với thị trường, cưỡng lại thứ lollapalooza có khả năng bóp méo nhận thức này. Chúng ta thích nghĩ rằng mình miễn nhiễm, nhưng những nguồn lực này mạnh đến nỗi chúng liên tục làm suy yếu khả năng nhận định của ta. Và đó chỉ là một vài ví dụ về những loại nhận định sai lầm lèo lái chúng ta. Trên thực tế, còn có nhiều hơn nữa, và chúng thường diễn ra đồng thời với nhau.

Munger giúp mở mắt tôi trước những mánh lới giật dây tâm trí, và tôi bắt đầu nhận ra chúng ở quanh tôi. Không kém phần quan trọng, bài phát biểu của ông nhắc đến Robert Cialdini, một học giả danh tiếng đã viết quyển sách với nhan đề *Influence: The Psychology of Persuasion (Những đòn tâm lý trong thuyết phục).* Munger nói rằng quyển sách này đã "trám rất nhiều lỗ hổng" trong hệ thống tâm lý học "thô sơ" của ông.

Mỗi năm, vào cuối tuần đầu tháng Năm, tôi lại hành hương về thánh địa Omaha để dự cuộc họp thường niên của Berkshire. Thường tôi sẽ ở tại khách sạn Omaha Marriott, gần trung tâm của sự kiện. Đêm trước cuộc họp, Munger sẽ tổ chức một bữa tối thân mật tại đây. Tôi túc trực ở sảnh và thích thú nhìn từng người trong nhóm khách của ông đến từ các ngành khác nhau tụ họp về đây - những người như Bill Gates, Ajit Jain, và Robert Cialdini. Điều này củng cố cảm nhận của tôi về tầm quan trọng của Cialdini, nên tôi đọc tới đọc lui những quyển sách của ông, chủ định liên tục đập vào đầu những thông điệp của ông.

Ajit Jain tốt nghiệp Học viện công nghệ Ấn Độ năm 1971 với bằng kỹ sư cơ khí. Ông chuyển đến sống tại Mỹ và hoàn thành chương trình MBA của Đại học Harvard. Sau một thời gian làm việc ở McKinsey & Co., ông tham gia đội ngũ bảo hiểm của tập đoàn Berkshire năm 1986. Ông được thăng tiến lên vị trí giám đốc điều hành năm 2012. Từ tháng 1 năm 2018, Ajit Jain giữ vị trí phó Chủ tịch hoạt động bảo hiểm tại Berkshire Hathaway - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Robert B. Cialdini là giáo sư tâm lý tại Đại học bang Arizona, giáo sư thỉnh giảng về tiếp thị, kinh doanh và tâm lý học tại Đại học Stanford cũng như tại Đại học California tại Santa Cruz, ông tốt nghiệp bằng cử nhân khoa học tại Đại học Wisconsin năm 1967. Sau đó, ông tiếp tục nghiên cứu ngành tâm lý xã hội tại Đại học bắc Carolina và giành được bằng tiến sĩ năm 1970.

Ông là tác giả của cuốn sách Influence: The Psychology of Persuasion (Những đòn tâm lý trong thuyết phục), đã bán được hơn ba triệu bản và dịch ra ba mươi thứ tiếng, nằm trong danh sách bán chạy của New York Time và danh sách "75 cuốn sách kinh doanh hay nhất" của tạp chí Fortune - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Điều ảnh hưởng đến tôi nhất là một câu chuyện phi thường Cialdini kể về một người bán xe Chevrolet, Joe Girard, thường xuyên viết thiệp mừng gửi cho hàng nghìn khách hàng cũ của mình với dòng chữ "Tôi thích anh (chị)" in trên mỗi tấm thiệp, cùng với tên của ông. Sự biểu lộ cảm xúc cá nhân chân thành này có một hiệu quả không thể tin được: Girard được ghi vào sách *Kỷ lục Guinness thế giới* vì bán được 13.001 chiếc xe trong vòng 15 năm. Cialdini đã viết, "Chúng ta là những kẻ khốn cùng khát khao lời xu nịnh" và "chúng ta có xu hướng tin lời khen ngợi và những người cho ta những lời này".

Tôi vô cùng phấn khích. Chẳng lẽ mọi chuyện đơn giản thế này sao? Chẳng lẽ tất cả bí quyết là nắm vững nguyên lý "yêu thích" này? Tôi có xu hướng làm gì cũng làm đến mức cực đoan: nếu một ý tưởng vang vọng trong đầu, tôi không chỉ vui thích qua loa mà tôi sẽ sống chết với nó. Thế là tôi quyết định sẽ viết 3 lá thư mỗi ngày làm việc, tương đương 15 lá thư mỗi tuần. Tôi bắt đầu cảm ơn người khác vì đã phát biểu một bài thật hay, vì đã gửi tôi thư gửi các cổ đông, vì đã làm tôi một bữa thịnh soạn trong nhà hàng của họ, vì mời tôi đến hội thảo của họ. Tôi gửi thiệp mừng sinh nhật cho mọi người. Tôi gửi họ báo cáo nghiên cứu, sách, hay các bài viết mà tôi nghĩ họ sẽ hứng thú. Tôi gửi họ những ghi chú nói rằng tôi rất thích cuộc gặp với họ.

Cũng tầm thời gian tôi đọc sách của Cialdini, tôi vô tình gặp một quyển sách chứa rất nhiều những lá thư của Ronald Reagan. Ông viết cho rất nhiều người thuộc nhiều tầng lớp khác nhau, và dường như ông có hứng thú thực sự với từng người trong số họ. Ông chia sẻ những câu chuyện vui và những lời khuyên, chỉ ra những lo âu của họ, khích lệ các em nhỏ. Với tôi, đây dường như là một phần bí mật thành công của ông. Ông không phải vị tổng thống Mỹ khôn ngoan nhất, nhưng ông tinh thông nghệ thuật quan tâm người khác, và ông biểu lộ mối quan tâm của ông với họ qua những lá thư. Nếu phương pháp này hiệu quả với một tổng thống và với một nhân viên bán xe hơi hàng đầu nước Mỹ, tôi biết mình có thể khai thác tốt phương pháp này.

Reagan (1911-2004) ban đầu làm việc trong lĩnh vực truyền hình và trở thành diễn viên. Đầu thập niên 1960, Reagan liên kết chặt chẽ với Đảng cộng hòa

và đến năm 1966, ông đắc cử thống đốc bang California. Năm 1970 ông tái đắc cử. Năm 1980, ông được bầu làm tổng thống trong hai nhiệm kỳ bốn năm. Reagan là Tổng thống thứ 40 của Hoa Kỳ. - *Chú thích của người dịch. Nguồn: BBC*

Đầu tiên, thử nghiệm viết thư của tôi còn nhiều toan tính, vì tôi làm với một mong muốn cụ thể là cải thiện công việc kinh doanh. Tôi có một mong đợi rõ ràng kết quả sẽ ra sao. Nhưng trải nghiệm viết thư quả là rất hay, và tôi trở nên nghiện cái cảm giác tích cực mà hoạt động này khuấy động trong tôi. Vì tôi tìm kiếm cơ hội để cảm ơn người khác, tôi nhận ra mình thực sự trở nên biết ơn hơn. Và tôi càng bày tỏ lòng tốt, tôi càng bắt đầu cảm nhận được nó. Có gì đó rất nhiệm màu về quá trình thoát khỏi cái tôi và tập trung vào người khác.

Tony Robbins đã dạy tôi rằng những khác biệt nho nhỏ trong cách ta hành xử, qua thời gian, có một hiệu quả cộng dồn. Và hành động viết hàng trăm lá thư ngắn mỗi năm này đã biến đổi tôi. Khởi đầu thật chẳng dễ dàng gì. Tôi thường không biết phải viết gì hay viết cho ai. Thế là tôi viết cho bác gác cửa hay cô phục vụ cà phê sáng. Nhiều khi tôi nghĩ mình thật ngớ ngẩn làm sao. Và tôi không thấy hiệu quả tức thì. Giờ tôi mới thấy, *đôi khi bạn cần đến năm năm để thấy một hiệu quả rõ rệt, nên hầu hết mọi người đã bỏ cuộc rất sớm trước khi có thể thu được lợi ích.*

Khi cứ túc tắc gửi thư đi như thế, tôi bắt đầu cởi mở với mọi người một cách trước giờ chưa từng có, và tôi bắt đầu nhận thấy mình có thể học hỏi từ những người xung quanh. Theo cách hiểu của tôi, thói quen viết thư này là một cách thức cực kỳ hiệu quả để tích lũy những việc làm tốt và những mối quan hệ thay vì chỉ đơn thuần tích lũy tiền của. Người ta thường bảo rằng Einstein đã gọi tích lũy là kỳ quan thứ tám của thế giới. Nhưng ứng dụng rất hẹp của câu nói này trong tài chính, tức lãi kép *(compound interest),* có lẽ là ứng dụng ít thú vị và ít giá trị nhất của hiện tượng này.

Hành trình viết thư của tôi khởi đầu như một cách để quảng bá quỹ, nhưng dần dà, hành trình này cho tôi một cuộc sống phong phú mà tôi khó lòng tưởng tượng được. Thay vì trở thành một người bán hàng giỏi, tôi nhận ra bản thân mình bắt đầu quan tâm đến những người tôi viết thư và nghĩ cách giúp đỡ họ. Nghịch lý là khi tôi càng sống thực với chính mình và không

quan tâm đến những gì tôi muốn, mọi người lại hứng thú đầu tư vào quỹ của tôi hơn. Đây là kết quả không ngờ của việc trở nên dẹp bớt tính ích kỷ và thành thực hơn về chính mình.

Một vài năm sau khi tôi bắt đầu chiến dịch viết thư này, tôi gặp một sinh viên Wharton tên Aaron Byrd. Cậu ta là một cậu trai tốt tính, và tôi lập tức có thiện cảm với cậu ta, thế là tôi mời cậu vào thực tập ở chỗ tôi. Cuối mùa hè năm ấy, Aaron bảo tôi rằng cậu sắp đi Chicago tham dự cuộc họp thường niên của một nhà đầu tư tên là Mohnish Pabrai. Tôi chưa bao giờ nghe tiếng Mohnish, nhưng Aaron nói Mohnish có lợi nhuận đầu tư khá khủng. Vậy nên tôi quyết định đi cùng.

Sau này, tôi biết được Mohnish có một quá khứ nhiều màu sắc. Ông ấy là cháu nội của một ảo thuật gia du mục và là con trai của một doanh nhân có số lần thất bại tương đương số lần thành công. Sinh năm 1964, Mohnish lớn lên ở Mumbai, New Delhi, và Dubai rồi đến Mỹ học đại học vào những năm 80 - khi không một xu dính túi. Ông thành lập một công ty tư vấn và dịch vụ IT mang tên TransTech, với vốn khởi đầu là 70.000 đô la nợ tín dụng và 30.000 đô la từ tài khoản 40Ik. Doanh thu của TransTech lên đến 20 triệu đô la và ông ta bán công ty thu về được 6 triệu đô la.

Cũng như tôi, Mohnish khám phá ra Warren Buffett và đầu tư giá trị thông qua quyển hồi ký của Lowenstein và qua nghiên cứu các lá thư thường niên của Berkshire. Ông ấy hào hứng đến nỗi vào năm 1999 đã thành lập một công ty đầu tư của riêng mình. Lợi nhuận mà quỹ Pabrai thu về quả là siêu phàm. Vào tháng Chín 2013, Forbes đã đăng một bài báo có nhan đề "Làm thế nào Mohnish Pabrai đã nghiền nát thị trường đến 1100% từ năm 2000".

Trường Wharton thuộc Đại học Pennsylvania, được thành lập vào năm 1881 thông qua khoản tài trợ của ông trùm công nghiệp Joseph Wharton. Đây cũng là trường kinh doanh lâu đời nhất thế giới - *Chú thích của người* dịch.

Trở lại năm 2003, khi tôi tham dự cuộc họp thường niên của ông ấy ở Chicago, tôi đã thấy rõ Mohnish là một người hết sức đặc biệt. Tỉ lệ lợi nhuận của ông ấy là trên 30% mỗi năm. Nhưng tôi cũng bị chấn động không kém bởi cách thức khiêm tốn và độc đáo mà ông điều hành công ty. Bất kỳ ai

trong giới đầu tư New York cũng tổ chức những "bữa ăn trưa được phục vụ kèm với phát biểu của cử tọa - rubber chicken lunches". Họ thường chọn những khách sạn sang trọng như The Pierre (nằm ở số 2 Đường Đông 61, giao với Đại lộ số 5, Manhattan, Thành phố New York, hướng về phía Công viên Central Park - Chú thích của người dịch), rồi cử một giám đốc hay một nhóm quản trị trình bày những lý do vì sao bạn nên mua cổ phiếu hoặc quỹ của họ.

Cuộc họp của Pabrai hoàn toàn khác hẳn. Nó không được tổ chức ở một khách sạn sang trọng ở trung tâm, nhưng là ở một nhà hàng Carlucci có sẵn khán phòng, nằm ở vị trí thuận tiện ở gần sân bay Chicago's O'Hare. Hơn nữa, cuộc họp còn diễn ra trọn vẹn trong những ngày cuối tuần. Khách đến tham gia mặc đồ thường, vài người còn mang cả thành viên gia đình theo nữa. Đây đúng là kiểu của Mohnish. Ông ấy chẳng bận tâm đến kiểu cách hay quy chuẩn. Với tôi, những quyết định phi truyền thống của ông lại rất hợp tình hợp lý.

Trong buổi họp, ông điểm qua hoạt động của quỹ, rồi cung cấp một vài ví dụ lối tiếp cận đầu tư của mình: một thành công và một thất bại. Thính giả tầm 100 người, không hiện diện để đợi dịp lên tiếng, họ ở đó để học hỏi. Mohnish chia sẻ thành thực và thẳng thắn, không hề e sợ mọi người sẽ nghĩ sao về mình.

Tôi đặc biệt kinh ngạc khi Mohnish bàn về một thương vụ đầu tư thành công mà ông thực hiện với Frontline Ltd. Tôi ngồi đó, điên cuồng ghi chú khi ông ấy giải thích rằng đã đầu tư vào thời điểm tàu chở dầu được trao đổi với giá thấp hơn chi phí thay thế. Tôi hiểu rõ khái niệm mua tài sản với giá thấp hơn giá trị thay thế, nhưng ông ấy đã cho tôi một cái nhìn sâu sắc hơn về cơ chế mà nhờ đó, giá thấp tự bản thân là một chất xúc tác để lật ngược thế cờ khi nguồn cung tàu chở dầu đang cạn dần. Làm vậy, Mohnish đã trình bày được điều mà Howard Marks sau này đặt tên là "suy nghĩ tầng thứ hai" *(second-level thinking)* - sự hiểu biết những điều rất nhỏ vốn là tính cách quan trọng nhưng hiếm gặp trong giới đầu tư. Mohnish có một thế giới quan khác hẳn với mọi người, nhưng khả năng lý luận của ông khiến các quyết định đầu tư ngược chiều đám đông này trở nên vô cùng thuyết phục.

Là một người ngoài cuộc tham gia để quan sát, đây quả là một quan cảnh thú vị. Ví dụ, tôi có thể thấy hai trong số những thính giả đơn thuần

chỉ có mặt để tự quảng bá bản thân họ. Một trường hợp là một quản lý quỹ đưa ra câu hỏi để khoe thành tích nhằm chào bán cho quỹ của mình. Trường hợp kia là một nhân viên ngân hàng đầu tư rõ ràng là đang quảng bá cho dịch vụ của chính mình. Tôi có thể "đánh hơi" thấy sự khó chịu trong cách phản hồi của hầu hết các thính giả khác. Một buổi họp thành công luôn phải là nỗ lực của tập thể. Nhưng hai người ấy lại ở đây để bán hàng, không phải để học, quả thật quá ích kỷ.

Howard Stanley Marks là nhà đầu tư và nhà văn người Mỹ. Sau khi làm việc tại các vị trí cấp cao tại Citibank, Marks gia nhập TCW vào năm 1985, tạo ra và dẫn đầu các nhóm nợ lãi suất cao, chứng khoán chuyển đổi và các nhóm nợ khó khăn. Năm 1995, ông rời TCW để đồng sáng lập quỹ Oaktree Capital Management. Tính đến tháng Sau năm 2018, quỹ Oaktree quản lý khối tài sản trị giá hơn 122 tỷ đô la. Warren Buffett đã từng nói: "Khi nhìn thấy thư của Howard Marks trong hòm thư, đó sẽ là bức thư đầu tiên mà tôi mở ra và đọc" - C/7LÍ ủh/ch cửa *người dịch, Nguồn: Oaktreecapital,*

Trái ngược với họ, Mohnish là một người dư dả về nhiều mặt, không chỉ về tài chính: ông ấy hài lòng với con người mình, và hạnh phúc khi chia sẻ trí tuệ. Ngược đời hơn, Mohnish đã chuyển từ một căn nhà ở khu nội đô Call trù phú sang một căn nhà khiêm tốn hơn ở gần văn phòng. Với tôi đây là bằng chứng một lần nữa khẳng định ông ấy không đánh giá mình theo "thang điểm của người ngoài", như Buffett gọi tên, và đây là một nguồn sức mạnh rất đáng gờm.

Sau cuộc họp thường niên của Mohnish, tôi trở về nhà ở New York, cầm bút viết cho Mohnish một lá thư ngắn. Lá thư viết vội, khả dĩ đọc được, gồm vài dòng kiểu như: "Thân gửi Ông Pabrai, cảm ơn rất nhiều vì đã để tôi làm khách trong cuộc họp của ông. Tôi đã học được rất nhiều về cuộc sống cũng như về đầu tư, và tôi cũng gặp gỡ rất nhiều người tuyệt vời. Thân ái, Guy Spier."

Đó chỉ là một lá thư đơn giản vỏn vẹn chục từ tôi gửi tuần ấy. Tôi không có ý định gì khi viết và chẳng mong đợi điều gì sẽ xảy đến. Tôi gửi và quên bẵng đi. Nhưng sau này Mohnish cho tôi hay, tôi là người duy nhất viết thư cho ông ta sau cuộc họp, và rõ là những câu chữ của tôi để lại một

ấn tượng trong lòng ông ấy. Khoảng sáu tháng sau, Mohnish gửi một email cho tôi bảo rằng ông ấy sắp có một cuộc họp ở Greenwich, Connecticut, liệu tôi có muốn gặp để cùng ăn tối hay không? Dĩ nhiên là tôi đồng ý.

Bữa ăn với Mohnish đã thay đổi quỹ đạo cuộc đời tôi - thậm chí, có lẽ, là còn hơn bữa ăn trưa sau này với Warren Buffett. Nếu tôi chẳng viết thư cảm ơn Mohnish, rất nhiều điều tuyệt vời đã không xảy đến vì bữa tối này đã không bao giờ diễn ra. Khi ấy tôi không hiểu, nhưng giờ tôi thấu suốt rằng mỗi lá thư tôi viết là một lời mời gọi vận may đến với tôi. Với nhiều người, đây rõ là một chuyện phí thời gian. Nhưng bạn chẳng thể trúng số nếu không mua vé số, vả lại "vé số" tôi mua lại hầu như là miễn phí. Nói cách khác, đây là một cách ứng dụng đầu tư giá trị vào cuộc sống: *hãy nhặt nhạnh những thứ rẻ tiền mà một ngày nào đó có thể chứng minh là vô giá.*

Chúng tôi gặp nhau ở khách sạn Delamar Greenwich Harbor. Tôi đến trước nửa giờ đồng hồ với tâm trạng phấn khích xen lẫn hân hạnh vì một nhà đầu tư đáng nể lại hẹn tôi ra dùng bữa. Vào giai đoạn ấy của cuộc đời, tôi vẫn thường gặp gỡ người này người khác với ý định rõ ràng về lợi ích mình mong muốn đạt được. Nhưng chủ tâm của tôi trong cuộc gặp mặt đêm hôm ấy lại là không có sẵn một ý định cụ thể nào. Tôi cưỡng lại mong muốn chiếm lĩnh cuộc gặp mặt với hàng tá những câu hỏi nhằm khám phá cơ chế nào khiến ông ấy có một lợi nhuận lớn lao đến vậy. Tôi đến đây, chỉ với một niềm vinh hạnh vì có cơ hội được chuyện trò với ông ấy mà thôi.

Có lẽ Mohnish cũng cảm nhận được điều này, và tầm thái của tôi khi ấy đã giúp cuộc gặp diễn ra trôi chảy. Khi bạn có sẵn những dự tính, người ta sẽ "đánh hơi" được, và điều này sẽ khiến họ rơi vào thế phòng bị. Nghe thật lạ, nhưng tôi cảm thấy như có một sự khai sáng linh thiêng nào đó khiến tôi hiểu rằng tôi cần phải diện bộ mặt thật khi gặp Mohnish. Sự chân thành của ông ấy giúp tôi thấy rõ một điều: mang một bộ mặt giả tạo và thiếu chân thành là một điều ngu ngốc.

Điều tôi được chứng kiên trong bữa ăn hôm ấy là một người đàn ông hoàn toàn thoải mái sống thật với chính mình. Con người bên trong đồng nhất với con người bên ngoài; ông không vờ như mình là một người khác với bất kỳ ai. Rất nhiều lần trong đời, tôi không hoàn toàn đồng nhất hay hòa hợp với bản chất của mình. Nhưng khi gặp Mohnish, từ lúc bắt đầu, tôi đã là chính mình. Không nhất quán là một điều nguy hiểm, không chỉ trong

các mối quan hệ mà trong cả kinh doanh hay đầu tư. Ví dụ, Charlie Munger chỉ ra rằng thành thật bao giờ cũng dễ dàng hơn vì bạn không cần phải nhớ những lời nói dối của mình. Điều này giúp giảm gánh nặng cho não khỏi những căng thẳng thần kinh không đáng có để não có thể tập trung vào những điều hữu ích hơn.

Mohnish giới thiệu với tôi một quyển sách mang tên *Power & Force: The Hidden Determinants of Human Behavior* (Tạm dịch: Sức mạnh và áp lực: Yếu tố ẩn giấu quyết định hành vi con người). Tác giả quyển sách, David Hawkins, khai thác giả thuyết rằng chúng ta có khả năng ảnh hưởng đến người khác lớn hơn khi ta là phiên bản thực của chính mình vì sự thành thực này đánh động một phản ứng tâm lý trong người khác. Bản thân Mohnish dường như là biểu tượng cho ý tưởng rằng sức mạnh thực sự trú thân trong người chân thực và ông ta có thể chạm đến nguồn sức mạnh này. Cuộc thảo luận đã gieo một hạt giống trong tôi: trong tương lai, tôi muốn trở nên một con người nguyên bản, hoàn thành con đường chuyển hóa tôi đã bắt đầu khi rời D. H. Blair và cả thế giới đầy dối trá ấy.

Tôi nhanh chóng nhận ra rằng Mohnish, cũng như tôi, đã đặt chân trên con đường mưu cầu sự khôn ngoan của thế gian. Nhưng ông ấy đã đạt đến theo một hướng khác với một suy nghĩ rất khác. Nhờ Tony Robbins, tôi khám phá ra sức mạnh của việc mô phỏng hóa *(modelling)* thói quen của những người nổi tiếng; Mohnish gọi điều này là "sao chép", đôi khi ông đùa rằng ông chưa từng có một ý tưởng nào gọi là nguyên tác trong đời, nhưng ông cũng chẳng mấy bận tâm. Thực sự, đây thường là cách để tiến bộ: chúng ta học hỏi những ý tưởng hay nhất và biến chúng thành của mình.

Mohnish hiểu rằng điều này cũng áp dụng được vào kinh doanh. Các công ty có thể kiếm lời ngon lành bằng cách học hỏi đối thủ, nghiệm xem điều gì họ làm tốt, rồi tái tạo điều ấy. Ông sử dụng ví dụ hai trạm xăng ở đối hai phía của cùng một con đường. Một trạm xăng có người chủ khôn ngoan cung cấp dịch vụ trọn gói và khách hàng tự phục vụ, ông cung cấp thêm các dịch vụ như chùi kính và kiểm tra mức dầu miễn phí cho khách đổ xăng. Nói cách khác, người chủ liên tục thực hiện những hành vi nhỏ để nâng cấp doanh nghiệp, tạo nên một vòng quay của lòng tốt. Tiệm xăng bên kia đường không làm những điều này và tiếp tục kinh doanh thụ động như thường lệ. Nhưng, như Mohnish chỉ ra, chủ trạm xăng yếu thế kia có thể dễ dàng sao

chép mọi thứ mà đối thủ trên cơ mình đang làm. Rất nhiều ý tưởng hay đã ở đó chờ sẵn; chúng ta chỉ việc sao chép mà thôi.

Đây cũng là điều Mohnish và tôi cũng học hỏi trong sự nghiệp đầu tư. Chúng tôi thấy điều Buffett đã làm, và chúng tôi chủ tâm sao chép ông. Nhưng Mohnish sao chép giỏi hơn tôi, nhờ vào sự chú ý bền bỉ vào các tiểu tiết của ông. Ví dụ, ông đã cẩn thận sao chép nguyên xi quỹ đầu tư nguyên mẫu của Buffett, bao gồm cả cấu trúc phí và điều khoản đáo hạn; tôi cần đến hơn một thập niên để hiểu rằng lý ra tôi nên làm như vậy ngay từ những ngày đầu thành lập quỹ.

Trong bữa tối, tôi cùng Mohnish tỏ lòng tiếc nuối cho những kẻ ngốc không biết sao chép những ý tưởng tuyệt vời đã sẵn có ở khắp nơi. Nhưng một vài năm sau, tôi nhún nhường nhận ra rằng tôi hệt như ông chủ tiệm xăng bên kia đường trong khi Mohnish chính là ông chủ tiệm xăng thành công hơn ở bên này đường. Nhưng chúng ta sẽ bàn sau, tôi dần trở nên khôn ngoan hơn và học hỏi từ ông ấy.

Cuộc gặp tiếp theo của tôi với Mohnish còn ảnh hưởng lớn hơn đến cuộc đời tôi. Tôi không biết liệu ông ấy có thích bữa tối trước đó nhiều như tôi hay không, nên tôi đã rất phấn khởi khi vài tháng sau nhận được email của ông rủ tôi ăn sáng ở New York. Ông ấy đến để trình bày tại Hội đồng đầu tư giá trị. Tôi muốn đảm bảo cuộc gặp mặt sẽ vô cùng đáng nhớ vì tôi, trong thâm tâm, biết rằng đây là một cuộc gặp gỡ quan trọng trong đời tôi. Tôi chọn nhà hàng ở khách sạn Mandarin Oriental, nơi phóng tầm mắt ra là bạn sẽ thấy vẻ đẹp rạng ngời của công viên Grand Central Park và địa điểm cũng tiện cho buổi hội thảo của Mohnish. Một ngày trước ngày hẹn, tôi thậm chí còn đến nhà hàng để đảm bảo chúng tôi có được bàn đẹp và hóa đơn sẽ được đưa cho tôi chứ không phải vị khách quý của tôi.

Điều này nghe có vẻ hơi quá. Nhưng đó là việc mô phỏng hóa *(modelling)* điều tôi học được từ Mohnish: *một số công ty thành công vì họ làm một điều đúng, nhưng hầu hết thành công vì họ làm đúng nhiều điều nhỏ.* Đây là điều khiến một công ty như Wal-Mart thành công tột bậc. Một phần chính của quá trình học hỏi trong đời thực của tôi bao gồm thực hiện ngày một nhiều những hành động thông minh nhưng hữu dụng ở mức độ vi tế: viết thư cảm ơn, chọn địa điểm ăn sáng tuyệt vời, lắng nghe tích cực lời người khác, hay đối xử với người khác theo cách mình muốn được đối xử. Qua

quãng thời gian một đời người, nhiều hành động giản đơn như thế có thể tích lũy để tạo nên lợi thế to lớn về danh vọng và các mối quan hệ. Đó không phải là may mắn. Đó là chăm chỉ làm những việc nho nhỏ để tạo cơ hội cho những điều tốt lành dễ xảy đến với ta hơn.

Bữa ăn sáng vô cùng tuyệt vời. Trước tiên, tôi vô cùng khâm phục Mohnish. Suy cho cùng, lợi nhuận đầu tư của tôi cũng tốt và đầu óc của tôi cũng được lắm, nhưng lợi nhuận của ông thì rất đáng nể, và trí tuệ của ông thì quá phi thường đến nỗi khiến tôi thấy mình kém cỏi. Chúng tôi cũng có kiểu nhận thức khác nhau: tôi có thể đãng trí, đầu óc nhiều lúc cứ suy nghĩ lung tung, trong khi ông ấy thì hoàn toàn sắc bén, suy nghĩ rạch ròi đâu ra đó. Nhưng chúng tôi có nhiều điểm chung, bao gồm một cảm giác thâm căn cố đế rằng chúng tôi đều là những là dân nhập cư. Tôi sinh ra trong một gia đình Do Thái bỏ chạy khỏi Đức Quốc Xã, đã gặt hái thành công ở Israel và Anh quốc; ông ấy là dân nhập cư gốc Ấn đã có thành công nơi đất Mỹ. Vì bất kỳ lý do gì, tôi cảm thấy ngày càng gắn kết với ông ấy cả về cảm xúc và lý trí, mặc dù tôi chắc rằng mình chẳng có điều gì khả dĩ đem ra dạy Mohnish được.

Khi ngồi bên cửa sổ nhà hàng Mandarin nhìn ra công viên và đường chân trời Mahattan phía đằng xa, Mohnish nảy ra một ý tưởng tôi chưa từng nghĩ đến. Ông tự hỏi liệu chúng tôi có nên bắt tay đặt cược cho bữa ăn trưa từ thiện cùng Warren Buffett được đấu giá trên eBay hàng năm không. Thoạt tiên, tôi nghĩ thật vô lý khi phải bỏ ra hàng trăm nghìn đô la cho một bữa ăn, dù đó là bữa ăn cùng một nhà đầu tư đã thay đổi đời tôi đi chăng nữa. Tôi cố giữ vẻ lịch sự, hỏi lại, “Nghe như chúng ta phải chi con số rất lớn cho một bữa ăn. Sao người ta lại làm thế nhỉ?”

Thông thường đây là một điểm khá nhạy cảm, nhưng Mohnish kiên nhẫn dẫn dắt tôi theo sự phân tích khác lẽ thường, giúp tôi hiểu vì sao ván cược này là vô cùng đáng để trả giá. Ông cho hay số tiền này sẽ đi vào một quỹ từ thiện rất đáng tin, quỹ GLIDE Foundation, với lợi ích phụ trội là bữa ăn trưa cùng Warren Buffett. Như Mohnish hiểu, rất nhiều người đóng góp cho các quỹ từ thiện chỉ để nhận lại không gì hơn một tấm bằng vinh danh tên người đóng góp, được thiết kế chủ yếu là để đánh bóng danh tiếng của hay thổi phồng cái tôi của người đóng góp. Trong trường hợp này, phần tiền đóng góp đem lại một điều quý giá hơn không biết bao nhiêu lần: cuộc gặp

gỡ với một tượng đài sừng sững, một người sống như một mẫu gương khai sáng con đường trở thành một nhà tư bản.

Mohnish cũng giúp tôi thấy rằng không nhất thiết phải tìm kiếm một điều gì đó hữu hình từ bữa ăn này cả. Thay vì thế, đó là cơ hội để chúng tôi tận hưởng một bữa ăn với Warren Buffett là khách mời và cảm ơn ông vì mọi điều ông đã dạy chúng tôi. Vào cuối bữa ăn sáng ấy, tôi đã hoàn toàn bị thuyết phục.

Thế là chúng tôi đồng ý bắt tay và cùng nhau đấu giá bữa trưa cùng Buffett. Năm đầu, chúng tôi thua do có người đặt cao hơn. Những năm tiếp theo, Mohnish quyết tâm đặt cược lần nữa. Tôi đang trên đường công tác ở châu Âu thì nhận cuộc điện của ông ấy. "Guy", ông nói. "Lần này chúng ta nhất định phải thắng".

Nếu chúng tôi thắng, kế hoạch là Mohnish sẽ đem vợ và mấy cô con gái đi cùng, còn tôi chỉ đi cùng vợ, vì các con tôi còn quá nhỏ để tham dự. Vì sẽ có nhiều thành viên nhà Pabrai hơn nhà Spier ở bữa trưa, Mohnish rất tử tế đề nghị trả 2/3 giá thắng cược, tôi chỉ phải trả 1/3.

Dù vậy, tôi vẫn lo ngại số tiền đấu giá có thể quá tầm tay. Tôi chỉ là một quản lý non trẻ của một quỹ nho nhỏ, Lory (vợ của Guy - Chú thích của người dịch) và tôi đang chuẩn bị đón đứa con thứ ba, nên chúng tôi có thể cần phải chuyển sang một căn nhà lớn hơn ở Manhattan. Tôi bảo Mohnish rằng 250.000 đô la thì tôi có, còn vượt quá thì e là tôi không kham nổi. Nếu số tiền đấu giá vượt quá 750.000 đô la như ông ước tính, có thể tôi sẽ hẫng tay mất. Mohnish ngưng lại một lúc. Rồi ông trấn an tôi rằng, nếu điều đó xảy ra, ông sẽ bù phần tiền dư cho tôi để phần góp của tôi tối đa chỉ là 250.000 đô la. Tôi sửng sốt trước sự hào phóng của ông.

Thậm chí chúng tôi còn chẳng bắt tay chứ nói chi đến viết giấy ký tên. Tôi cảm động trước mức độ tin tưởng sâu sắc này. Điều này gợi nhớ cho tôi rằng chính Buffett cũng thường thực hiện những quyết định tài chính mà không cần giấy tờ gì cả. Không một ai trong giới kinh doanh ngoại trừ cha tôi từng đối xử với tôi như vậy.

Cuối cùng, chúng tôi thắng cuộc đấu giá nhờ vào giá đặt lần hai, 650.000 đô la. Tôi vô cùng phấn khích và để Mohnish khỏi lo nghĩ rằng tôi có thể nuốt lời, ngay sáng hôm sau, tôi chuyển phần tiền của tôi, 1/3 số tiền

đấu giá cho quỹ từ thiện GLIDE Foundation. Chỉ khi tiền đã được chuyển xong, tôi mới gọi Mohnish để bày tỏ sự phấn khởi của mình.

Bữa ăn trưa sẽ diễn ra vào ngày 25 tháng Sáu, 2008. Tôi có được vài tháng để chuẩn bị bản thân, hy vọng là vừa đủ thời gian, để đảm bảo chắc rằng tôi xứng đáng để gặp vị đại sư phụ của đời tôi, bằng xương bằng thịt. Suy cho cùng, nếu bạn sắp gặp một người tài ba hơn bạn, bạn nên sửa soạn bản thân mình trước hết. •

Chương 6BỮA TRƯA CÙNG WARREN

ĐẾN NAY ĐÃ NHIỀU NĂM TRÔI QUA, TÔI ĐÃ VÀ ĐANG TIẾN GẦN hơn vào quỹ đạo của Warren Buffett. Vào cuối những năm 1990, khi cổ phiếu công nghệ làm mưa làm gió, Berkshire Hathaway có phần chững lại, và có rất nhiều lời đàm tiếu về việc ông đã hết "mát tay". Những tay hay nghi ngờ thì tự hỏi vì sao ông lại dính mãi vào trường phái đầu tư tưởng chừng như đã hết thời, đầu tư vào trong những doanh nghiệp trông chẳng hấp dẫn - nhưng lợi nhuận cao - trong khi đám đông đang kiếm khẳm nhờ vào các cổ phiếu công nghệ vô cùng hấp dẫn đang được mua bán với giá cao gấp nhiều lần doanh thu của chúng.

Giữa sự điên cuồng của mọi người, "cổ phiếu lỗi mốt" (unfashionable) Berkshire rớt giá thảm hại đến mức giá tôi nhận định là rẻ đến vô lý. Thế là tôi tích cực thu gom, đầu tư hơn 20% quỹ của tôi vào Berkshire. Từ đó đến nay, cổ phiếu này đã tăng giá hơn bốn lần trong khi rất nhiều trong số những cổ phiếu công nghệ một thời béo bở nay chỉ còn tồn tại trong sử sách. Berkshire vẫn là một khoản đầu tư lớn của tôi, đóng vai trò một mỏ neo quan trọng trong quỹ của tôi, và vẫn có khả năng đem lại lợi nhuận cho nhiều năm tới nữa.

Trong lúc ấy, tôi vẫn cố gắng không ngừng để mô phỏng cách nghĩ và cách đầu tư của Buffett. Tôi kiên trì đọc về ông, nghiên cứu các cổ phiếu ông mua, và cố gắng hết mình để sao chép những gì đã làm ông trở nên vĩ đại. Tính đến thời điểm bữa ăn trưa diễn ra, tôi đã viếng thăm Omaha hàng tá lần để tham dự các cuộc họp thường niên của ông.

Vào những năm đầu đến Omaha, tôi vẫn còn mắc kẹt trong vòng xoáy New York, nên tôi thường ở tại khách sạn Omaha Marriott với những người trong giới tài chính đến từ New York. Dần dần, điều này thay đổi. Thay vì đánh bạn với đám đông New York, tôi bắt đầu lưu trú tại khách sạn DoubleTree (một khách sạn bình thường ở Mỹ - Chú thích của người dịch), nhập hội cùng những thành viên của một câu lạc bộ hâm mộ Buffett tên là Yellow BRKer. Website của họ cảnh báo rằng: "Cuộc họp của Yellow BRKer là cuộc họp không trang trọng và không chính thức của các cổ đông Berkshire. Cuộc họp này không mong đợi trở thành diễn đàn để quảng bá bất kỳ sản phẩm (hay) dịch vụ nào".

Những người trong nhóm này ăn mặc không có vẻ gì là thành công, và họ cũng chẳng mảy may dự định bán buôn gì tại cuộc họp Berkshire. Họ

ở đó để học, để ăn mừng tình bằng hữu, và để hấp thụ tinh túy từ suối nguồn trí tuệ. Hầu hết là những nhà đầu tư nghiệp dư tự đầu tư tiền của bản thân vào Berkshire. Nhiều trường hợp đã nắm giữ cổ phiếu này nhiều thập niên. Họ có một nguồn năng lượng khác với các đồng nghiệp New York của tôi - những nhà đầu tư và ngoại giao chuyên nghiệp thường mặc đồng phục tiêu chuẩn quần kaki áo blazer xanh.

Thông qua Mohnish, tôi cũng gặp rất nhiều fan hâm mộ người Ấn của Warren, vài người trong số này đã vượt hàng nghìn dặm để đến Omaha. Tôi thích gặp gỡ giao lưu với tất cả những anh chị em không chuyên, vón chẳng có hứng kiếm mối làm ăn hay chiếm diễn đàn. Họ chẳng câu nệ hay kẻ cả, và chúng tôi trở thành một băng, cùng nhau vui đùa sảng khoái. Với tôi, giá trị và bản chất của nhóm nhỏ này dường như lành mạnh và gần gũi hơn.

Thay vì khoe mẽ bằng cách trịch thượng và gây mệt mỏi kiểu cách Oxford-Harvard-New York (ý tác giả nói là khoe mẽ kiểu nhóm tinh hoa đến từ các trường hoặc địa danh danh tiếng - Chú thích của người dịch), tôi để bản thân thoải mái và gia nhập cuộc vui như một fan hầm mộ và một đệ tử của Buffett. Vào ngày họp chính, tôi không ù lì đến hội trường vào sát giờ bắt đầu lúc 8 giờ sáng để tránh đám đông nữa. Thay vì thế, tôi thức dậy lúc 05:30 để cùng hòa mình vào đám đông fan ruột xếp hàng dài để vào cửa phía nam của trung tâm hội nghị.

Kết quả là tôi có thể ngồi cùng Mohnish ở phía trước khán phòng, tận hưởng một góc nhìn tuyệt vời hai vị diễn giả Warren và Charlie. Đây là một chỗ ngồi tuyệt hơn nhiều để học hỏi, so với các dãy ghế phía sau, nơi tôi đã từng chọn ngồi khi còn là một người quan sát thụ động và có phần xét nét. Bài học tôi rút ra là: nếu bạn dự định làm gì đó, tốt hơn hết là toàn tâm toàn ý để làm. Những nhà đầu tư dữ dội khác - bao gồm Prem Watsa, Li Lu, và Mario Gabelli - hẳn cũng có cùng kết luận với tôi vì tôi thấy họ cũng ngồi ở các hàng ghế phía trước như tôi. Một lần nữa, điều quan trọng chính là những hành động nhỏ tạo nên những khác biệt lớn cho những ai biết nhìn xa trông rộng.

Ngoại trừ lần tình cờ gặp Buffett khi ông rời nhà vệ sinh nam ở hội trường Omaha, tôi chưa bao giờ có bất kỳ tương tác cá nhân nào với ông. Suốt ngần ấy năm, tôi chỉ đơn thuần quan sát và học hỏi ông từ xa. Nhưng chiến dịch viết thư của tôi - điều đã đưa tôi đến gặp Mohnish và rồi đưa đến

cuộc đấu giá thành công cho bữa trưa từ thiện - giờ lại đẩy tôi đến bên bờ một thế giới mới đầy những khả năng mới. Đột nhiên, tôi sắp sửa gặp người hùng của tôi bằng xương bằng thịt, để cùng nhau dùng bữa trưa!

Điều này nghe tưởng như mơ. Tôi chỉ mới vừa sắp xếp bản thân cho đồng điệu với vũ trụ, và tôi vẫn chưa làm được bao nhiêu điều đúng đắn. Nhưng *khi bạn bắt đầu thay đổi tiểu vũ trụ là thế giới nội tâm, đại vũ trụ hay thế giới bên ngoài bạn sẽ phản ứng với bạn.* Tôi mong ý tưởng này được lan tỏa, vì nó vô cùng quan trọng - có lẽ còn quan trọng hơn sự kiện tôi dùng bữa trưa cùng Warren Buffett. Như tôi hy vọng bạn có thể nhận ra từ kinh nghiệm của tôi, khi ý thức hay trạng thái tinh thần của bạn thay đổi, những điều lớn lao sẽ bắt đầu xảy đến. Sự thay đổi này là công cụ tối hậu trong kinh doanh và cả trong đời sống.

Tôi đã thay đổi rất nhiều trong nhiều năm rời xa D. H. Blair. Nhưng có những phần trong mô hình quỹ phòng hộ của tôi vẫn còn chưa đồng nhất. Khi bữa trưa cùng Buffett càng lúc càng gần đến, tôi cảm thấy cảm giác khó chịu về điều này ngày một lớn dần. Một phần trong tôi sợ rằng ông sẽ thấy tôi và quay ngoắt đi vì trước mắt ông chỉ là một tay quản lý quỹ tham lam đến từ New York, đục khoét từ túi nhà đầu tư với khoản phí quản lý 1% hàng năm và 20% lợi nhuận.

Mohnish không tính phí quản lý; anh sẽ được thưởng khi và chỉ khi cổ đông của anh lời nhiều. Cũng như Warren, lương hàng năm của ông để điều hành Berkshire là 100.000 đô la - so với số tiền nhiều tỉ đô la lợi nhuận mà ông kiếm được cho cổ đông thì con số này thấp đến nực cười. Vậy là tôi sẽ xuất hiện tại bữa trưa hôm ấy với mức phí cao nhất và cấu trúc phí có lợi cho bản thân nhất mặc dù quản lý số tiền ít nhất và có lợi nhuận thấp nhất trong ba người. Viết ra thì thật đau đớn, nhưng đó là sự thật.

Tôi có thể cố biện minh cho chính mình rằng cách xoáy vào thông tin rằng các quản lý quỹ phòng hộ khác thậm chí còn tính phí thường niên đến 2%. Nhưng chuyện cấu trúc phí của họ lấy của cổ đông nhiều hơn tôi chẳng làm tôi dễ chịu hơn bao nhiêu. Tôi không phải bị cáo bị kết án nặng nhất, nhưng tôi muốn đứng ở phía bên kia của lằn ranh. Buffett không để ý rằng ông có ảnh hưởng này lên tôi, nhưng ông đã tự mình trở thành một ví dụ tuyệt vời bằng cấu trúc phí của mình đến nỗi ông khiến tôi muốn đối xử với

cổ đông của mình công bằng hơn. Đây là một phần sức mạnh của sự mong đợi được gặp mặt ông.

Có một lời đùa cợt ở phố Wall rằng các quỹ phòng hộ chỉ đơn giản là một cấu trúc phí tìm kiếm nhà đầu tư để trục lợi. Tôi không muốn là một phần của hệ thống này, nhưng tôi đã cho phép nó diễn ra, bẻ cong lý tưởng của tôi dưới áp lực của các cố vấn, những người bảo tôi rằng đây là quy trình vận hành tiêu chuẩn. Giờ đây, đối mặt với sự khác biệt như hai thái cực giữa Buffett và tôi, tôi cảm thấy không thể nào chấp nhận để bản thân xuất hiện tại bữa ăn trưa với tư cách người duy nhất tính phí thường niên.

Thế là tôi tạo một loại cổ phần *(share class)* mới cho quỹ của tôi, sao chép cấu trúc phí của quỹ đầu tư nguyên bản của Buffett. Những cổ đông hiện hữu có thể quyết định tiếp tục với sắp xếp cũ nếu thích, nhưng giờ đây họ cũng có một phương án dài hạn tốt hơn: chọn loại cổ phần mới, họ sẽ không phải trả phí quản lý thường niên, và tôi không được quyền nhận phí thưởng cho đến khi họ nhận lợi tức hàng năm 6% trên khoản đầu tư của họ. Trên ngưỡng này, tôi sẽ nhận 1/4 lợi nhuận, có được một khoản lợi nhuận khá đẹp khi và chỉ khi cổ đông của tôi kiếm được nhiều. Tôi lý ra nên làm điều này sớm hơn một chục năm, để có thể đi đúng đường ngay từ khi mới bắt đầu.

Các nhà đầu tư thông minh tự trong lòng sẽ hiểu vì sao cấu trúc phí này lại hợp lý. Nên sự chuyển đổi này có lợi ích thu hút các đối tác lâu dài phù hợp đến với quỹ của tôi mà không cần cố tìm cách bán cho những người không hiểu mục tiêu thực sự của tôi.

Những ngày đầu làm quản lý quỹ, các bạn tiếp thị tinh ranh muốn giúp tôi bán cổ phần quỹ đến nhiều nhà đầu tư hơn để có thể phát triển lớn hơn và có lời hơn. Cách này chưa bao giờ có hiệu quả, và tôi đang tìm kiếm thành công ở sai nơi. Điều có hiệu quả tốt nhất chính là nhìn vào bản thân, thay đổi bản thân từ bên trong và đặt lợi ích cổ đông lên trước lợi ích cá nhân. Cũng như trong nhiều lĩnh vực khác, tôi phải mất nhiều năm để học điều Buffett đã biết từ lâu rồi.

Trước khi bữa ăn trưa diễn ra, tôi cũng muốn viếng thăm trụ sở GLIDE Foundation, quỹ từ thiện mà ông đã chọn ủng hộ. Tôi muốn biết vì sao ông lại hiến thời gian của mình cho riêng tổ chức này. Như tôi hiểu, nếu bạn gặp một ai đó có phẩm chất cực kỳ tốt, thật đáng để dành thời gian và năng lượng

tìm đến từ phương xa để bạn có thể ở trong từ trường của họ. GLIDE nằm trong từ trường của Buffett, và tôi muốn biết lý do vì sao.

Thế là tôi bay đến San Francisco để tìm hiểu về quỹ từ thiện đáng nể có sứ mệnh kiến tạo "một cộng đồng tuyệt đối bao dung, công bằng và yêu thương". Trong số các phát kiến của quỹ là một nhà thờ ở khu vực nghèo khó tại Tenderloin, cung cấp dịch vụ y tế, và phục vụ hơn 800.000 bữa ăn một năm cho những người khó khăn. Warren đã được giới thiệu về quỹ GLIDE bởi người vợ quá cố, Susan, một người phụ nữ có tấm lòng rộng lớn. Ông bắt đầu hỗ trợ cho quỹ bằng cách đấu giá bữa ăn trưa hàng năm trên mạng, và ông tiếp tục làm thế sau khi Susan đã qua đời năm 2004.

Susan (1932-2004), người vợ đầu tiên của nhà đầu tư Warren Buffett, từng hoạt động ở các lĩnh vực quyền dân sự, quyền phá thai và biện pháp tránh thai. Bà là giám đốc của Berkshire Hathaway, sở hữu 2,2% tài sản công ty vào thời điểm bà mất (trị giá 3 tỷ đô la năm 2004). Bà là chủ tịch của quỹ Buffett Foundation, đã đóng góp hàng triệu đô la cho các tổ chức giáo dục, nghiên cứu y học, kiểm soát dân số và các tổ chức từ thiện khác - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Chào đón tôi từ bên ngoài tổng hành dinh của GLIDE là người sáng lập quỹ, Reverend Cecil Williams, một mục sư và nhà công tác xã hội đại diện cho những người nghèo khó và yếu hèn. Đây là một người đàn ông, cũng như Buffett, tận tụy cống hiến cho công việc. Sau đó tôi dùng bữa trưa với ông trong bếp ăn từ thiện GLIDE, tận mắt chứng kiến cách ông đùa giỡn với mọi người và cách mọi người bị ông cuốn hút. Không cần mất nhiều thời gian để nhận ra đây là một tổ chức tuyệt vời đang mở rộng tình người và lòng tốt thực thụ đến với những người đã bỏ cuộc và từ bỏ bản thân. Như Buffett đã từng nói, GLIDE nhận ra rằng mọi người có "một tiềm năng, bất kể hoàn cảnh của họ là gì. Đây là một quá trình đã được chứng minh, rằng sự kết hợp giữa tình yêu và thời gian và năng lượng và nguồn lực có thể tạo nên một con người mới".

Glide Foundation là quỹ từ thiện giúp đỡ người nghèo và người vô gia cư tại San Francisco, thành lập vào năm 1929. Quỹ này nổi tiếng vì được nhà

đầu tư Warren Buffett quyên góp số tiền thu được từ những cuộc đấu giá "Ăn trưa với Warren Buffett" trên trang eBay. Tính đến năm 2017, Buffett đã huy động cho quỹ gần 24 triệu đô la.
Cecil Williams là mục sư danh dự của Glide Memorial United Methodist Church và là nhà lãnh đạo cộng đồng, ông nhận bằng cử nhân Xã hội học tại Đại học Huston-Tillotson vào năm 1952. Cecil Williams là một trong năm sinh viên người Mỹ gốc Phi đầu tiên tốt nghiệp của Trường Thần học Perkins tại Đại học Southern Methodist năm 1955. Ông trở thành mục sư của Nhà thờ Glide tại San Francisco, California vào năm 1963, và thành lập Hội đồng Tôn giáo và người đồng tính luyến ái vào tiếp theo - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Điều làm tôi mở mang tầm mắt không kém chính là Reverend Williams cũng là một hình tượng quản lý theo kiểu Buffett - không khác biệt với các vị CEO điều hành các công ty của Berkshire. Ông chân thực đến tận gốc rễ. Không hề có gì gọi là "ngoài mặt" ở ông. Ông dành toàn bộ sự tập trung và năng lượng cho những người ông giúp đỡ. Và ông biểu lộ rõ rệt sự hài lòng với công việc của mình. Cuối ngày hôm ấy, tôi quay một đoạn video cho GLIDE, đề cập rằng Buffett không chỉ "kén chọn thấy rõ đối với công ty" mà còn xác định rõ ràng "một tổ chức từ thiện rất đặc biệt".

Một điều có lẽ còn quan trọng hơn là chuyến viếng thăm GLIDE cho tôi thấy Buffett quan tâm đến dường nào việc sử dụng sức mạnh của mình để làm việc tốt. Ví dụ của ông khuyến khích tôi tiếp tục tìm kiếm cơ hội giúp đỡ người khác - và càng làm, tôi càng cảm thấy đời mình hạnh phúc hơn. Theo quy luật của cuộc đấu giá, Mohnish và tôi đã đặc biệt thắng một "bữa trưa đông đúc" dành cho bảy người - cộng thêm Warren - ở nhà hàng Smith & Wollensky steakhouse ở Manhattan. Bữa tiệc sẽ gồm có Mohnish, Harina vợ Mohnish, hai con gái Monsoon và Momachi, cùng với Lory và tôi. Nói cách khác, chỉ có sáu người, có nghĩa là, trên lý thuyết là còn thừa một ghế. Rất nhiều người quen đã tiếp cận tôi để mua chiếc ghế cuối cùng này. Một quản lý quỹ ở London đã chào giá 100.000 đô la để mua ghế này. Một tay quản lý quỹ Private equity vênh váo đề nghị rằng chúng tôi hãy tặng ghế còn lại cho David Cameron và cũng đừng đem theo gia đình.

Khi Lory nghe những thông tin chào giá này, cô ấy khảng khái đề nghị bỏ ghế của mình để chúng tôi có thể nhường cho người sẽ trân trọng nó hơn. Nhưng đây không phải một thương vụ kinh doanh, và ghế của vợ tôi không phải để bán. Đồng thời, tôi cảm thấy mình buộc phải nhắc đến lời đề nghị 100.000 đô la với Mohnish. Ông nhắc lại, chắc như đinh đóng cột: đây là một sự kiện gia đình và là một cách để bày tỏ lòng biết ơn với Warren. Không có ẩn ý nào khác. Bán đấu giá ghế tham gia hay cho phép các thành viên không thuộc gia đình đi cùng sẽ nhanh chóng làm phá hủy tinh thần này.

Cuối cùng, ngày trọng đại cũng đến. Đó là một buổi sáng chủ nhật cuối tháng Sáu tuyệt đẹp, Lory và tôi đón taxi từ căn hộ đến nhà hàng, nằm trên đường số 49 và Đại lộ số 3. Chúng tôi đến trước một tiếng vì tôi muốn tận hưởng trọn vẹn từng khoảnh khắc và cũng không muốn đến trễ trong một sự kiện quan trọng như thế này. Những chuyên gia săn ảnh của đài CNBC và các nơi khác đã túc trực sẵn bên ngoài nhà hàng. Được sự cho phép của Warren, chúng tôi cũng thuê thợ chụp hình đám cưới của chúng tôi để ghi lại hình ảnh đáng nhớ của sự kiện này.

Tôi quá căng thẳng đến nỗi đuối sức và bị cảm. Tôi biết Buffett là người đánh giá sắc sảo, và tôi sợ bị phơi bày. Lỡ như ông nhìn thấu tôi và phát hiện ra bất kỳ tàn dư nào của Gordon Gekkotrong bản chất của tôi thì sao? Nhưng đồng thời tôi cũng hào hứng vô ngần. Từ những bữa ăn cùng Mohnish, tôi đã chứng kiến những ảnh hưởng to lớn của việc kết giao với người mà bạn tôn kính. Thế nên tôi mừng rơn khi có cơ hội được nhìn cận cảnh Warren, được quan sát điều gì khiến ông xuất sắc đến vậy. Đây ắt hẳn là khóa học cao cấp nhất để trở thành một nhà tư bản.

Gordon Gekko là nhân vật trong bộ phim "Wall Street: Money Never Sleeps", Gordon Gekko từng là một huyền thoại đầu cơ nhưng sau những gian lận về tài chính cùng mánh khóe rửa tiền tinh vi, ông bị tòa án xử 8 năm tù giam - *Chú thích của người dịch.*

Vào khoảng 12 giờ 30 phút, bảy người chúng tôi ngồi vào bàn dùng bữa trưa ở một góc phòng ốp gỗ trang nhã ở gần bếp. Bữa tiệc chỉ mang tính bán thân mật, và có tiếng xì xào từ những bàn khác khi họ nhìn vào góc và thấy Warren Buffett ở đó. Ông mặc vest, áo trắng, và cà vạt vàng hoa văn

đen. Hai cô con gái của Mohnish ngồi hai bên ông. Tôi ngồi cách ông hai ghế về bên trái, Momachi và Lory ngồi giữa. Mohnish và và Harina ngồi bên trái Buffett.

Thật đáng yêu vì có sự hiện diện của vợ chúng tôi cùng lũ trẻ của Mohnish, điều này tạo một không khí gia đình ấm áp và vui vẻ thay vì một buổi gặp mặt trịnh trọng để bàn chuyện làm ăn. Warren mang theo quà cho hai cô gái nhỏ, rạng rỡ vui tươi và tràn đầy lòng tốt - trông ông không giống người đàn ông giàu có nhất thế giới và nhà đầu tư tài ba nhất mọi thời đại mà như một người ông vô cùng thân thiện và thoải mái bên gia đình mình.

Như tôi đã chứng kiến tại các buổi họp thường niên của Berkshire, ở Buffett không có cái gọi là giả dối hay câu nệ. Ấm áp và thân thiện, ông liên tục nhắc nhở chúng tôi gọi ông là Warren và hết sức giúp chúng tôi cảm thấy tự nhiên như ở nhà. Ông hỏi các cô bé xem chúng bao nhiêu tuổi, và rồi lặp lại: “Con 12, con 11, còn ta 77”. Rồi khi thực đơn đến, ông đùa với lũ trẻ rằng ông chẳng ăn bất cứ thứ gì ông chưa từng đụng đến khi ông nhỏ hơn 5 tuổi. Và rõ là thế, ông gọi một phần bò tái vừa, bánh khoai tây hash brown, và một Cherry Coke - khá hợp lý, vì Berkshire chính là cổ đông lớn nhất của Coca-Cola. Không muốn mất thời gian gọi món, tôi gọi một tương tự như ông gồm bò, khoai, và một Diet Coke.

Trước bữa trưa, Buffett hẳn đã tìm hiểu thông tin về chúng tôi. Ông hỏi Lory về Salisbury, North Carolina, nơi cô sinh ra, nhắc đến việc ông đã từng đến đó ở với một người bạn cùng học tại đại học Columbia. Ông cũng bày tỏ ấn tượng với báo cáo hàng năm đáng nể của tổ chức từ thiện của Mohnish, Dakshana, với sứ mệnh giáo dục trẻ em ở Ấn Độ. Ông khiến Mohnish bối rối khi nói rằng ông đã gửi báo cáo đến Charlie Munger và Bill Gates. Thực sự, khi Buffett phát biểu trên đài Fox News về bữa ăn trưa, ông đặc biệt đề cập đến tổ chức từ thiện của Mohnish, rằng: “Anh ta suy nghĩ về việc làm từ thiện cũng hay như anh đầu tư vậy... Anh chàng này đã nghĩ rất nhiều về điều anh ta sẽ làm với số tiền kiếm được. Anh ấy sẽ biến nó thành lợi ích thực sự cho, tôi nghĩ là hàng nghìn người... Tôi ngưỡng mộ anh ta lắm đấy”.

Rõ ràng chính Buffett cũng nghĩ nhiều về việc phải làm gì với tiền của mình. Ông nói với chúng tôi về suy nghĩ của ông trong việc lập nên những tổ chức từ thiện cho từng người trong ba đứa con của ông, và ông nói thêm

rằng “chờ đợi thường không phải một ý hay” khi trả lại tiền cho xã hội; tốt hơn hết là cứ làm từ thiện ngay và luôn, ông nói, thay vì tích lũy tiền bạc rồi cho một số tiền lớn. Ông đùa rằng ông thực chất là người ít giàu có nhất trên bàn, vì ông đã hứa trao phần lớn cổ phần của ông tại Berkshire Hathaway cho Tổ chức Bill và Melinda Gates; kết quả là hiện giờ ông hầu như là làm việc không lương, cũng như sáng lập viên của GLIDE, Cecil Williams. Ông cười rạng rỡ và nói rằng điều này “hết sức đúng đắn”. Ông có vẻ mừng vì tôi hiểu ông ít chú tâm đến làm giàu cho bản thân và quan tâm nhiều đến việc dùng tài sản để giúp người.

Khi chúng tôi bày tỏ lòng biết ơn ông đã giúp bữa ăn hôm nay có thể diễn ra, ông nói ông rất phấn khởi được làm điều này. Vì một lẽ, nó cho ông một cơ hội lớn để vinh danh Reverend Williams và cũng như người vợ quá cố của ông, Susan. Ông nói rằng ông biết ngay lập tức, hồi còn 18 tuổi, rằng đó là người ông muốn lấy làm vợ, và rằng ông sẽ không có được ngày hôm nay nếu không có bà. Ông nói với lòng ngưỡng mộ trìu mến dành cho sự tử tế của bà, nhớ lại bà đã đưa những bệnh nhân AIDS gần đất xa trời vào trong nhà mình và cho họ ngủ trong phòng ngủ của mình, tìm cách xoa dịu nỗi đau trong những ngày cuối cùng tại nhân gian của họ. Ông nói với các con của Mohnish rằng chọn người bạn đời là quyết định quan trọng nhất cuộc đời.

Trong ba tiếng, chúng tôi hòa mình vào một chuyện trò tuyệt diệu đủ hết mọi chủ đề. Ví dụ, Harina và Mohnish hỏi Warren về ngài Isaac Newton, vì ông từng tuyên bố rằng Newton là hình mẫu lịch sử mà ông ao ước được cùng ngồi ăn trưa nhất.

Lá thư gửi cổ đông vào năm 2005 của **Buffett có nhắc đến nhà bác học người Anh Isaac Newton,** "Ngài Isaac Newton đã đem đến cho chúng ta ba định luật về chuyển động – sản phẩm của thiên tài. Nhưng tài năng thiên bẩm của ngài Isaac không nằm ở lĩnh vực đầu tư. Ngài ấy đã lỗ nặng khi đầu tư vào cổ phiếu của hãng vận tải South Sea và về sau, ngài ấy đã lý giải về thua lỗ này rằng: 'Tôi có thể tính toán được chuyển động của các ngôi sao, nhưng không lường được sự điên rồ của con người'. Nếu không bị tổn thương bởi lần thua lỗ này, ngài Isaac rất có thể đã nghĩ ra định luật chuyển động thứ

tư: Đối với các nhà đầu tư nói chung, lợi nhuận giảm khi chuyển động tăng" - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Vneconomy.*

Ông giải thích với chúng tôi rằng Newton "hẳn nhiên là người thông minh nhất lịch sử nhân loại" nhưng bông đùa rằng sau khi nghĩ ngợi thêm thì ông mong được ăn trưa với minh tinh Sophia Loren hơn. Ông nói, Charlie Munger muốn cùng ăn với Ben Franklin nhất, vì "Newton thì thông minh hơn, nhưng Franklin lại thông thái hơn".

Sophia Loren sinh năm 1934, là một nữ diễn viên người Ý, từng đoạt tượng vàng Oscar. Năm 1999, Viện phim Mỹ đã xếp bà vào một trong số những ngôi sao điện ảnh vĩ đại nhất mọi thời đại *Chú thích của người dịch.*
Benjamin Franklin (1706-1790) là một trong những nhân vật lịch sử có đóng góp quan trọng đối với sự ra đời của đất nước Hoa Kỳ. Ông là một người đa tài với sự hiểu biết sâu rộng trong nhiều lĩnh vực khác nhau, vừa là một chính trị gia, một nhà khoa học, một tác giả, thợ in, triết gia, nhà phát minh, nhà hoạt động xã hội và một nhà ngoại giao hàng đầu - *Chú thích của người dịch. Nguồn: internet.*

Có lúc, Warren cũng nói về một chuyến thăm Trung Quốc cùng Bill Gates. Trên con thuyền chậm rãi rẽ dòng nước sông Dương Tử, họ cùng trò chuyện về người làm công việc kéo thuyền cập bờ khi thuyền về đến bến. Warren hồi tưởng, ông đã nói với Gates rằng, cho dù anh chàng kéo thuyền ấy có thông minh đến đâu, anh ta không bao giờ có cơ hội làm điều gì nhiều hơn cho cuộc đời mình. Ông nói rằng, trong đời ông, sẽ là một sự bất lợi to lớn khi sinh ra ở một nơi khác ngoài nước Mỹ vì ông ắt hẳn sẽ không được đọc quyển *Nhà đầu tư thông minh* của Ben Graham, khi ấy chỉ có mỗi phiên bản tiếng Anh. Ông nói, quyển sách *Phân tích chứng khoán* của Graham đã từng là "chén thánh" của ông, và nói thêm ông đã vô cùng ngạc nhiên khi biết rằng Graham đang giảng dạy tại Columbia. Mong thu hút sự chú ý của Graham, ông viết một lá thư nói rằng, "Tôi cứ nghĩ ông đã qua đời".

Lúc bắt đầu cuộc trò chuyện, tôi đã thú tội: tôi thừa nhận với Warren tôi đã thay đổi cấu trúc phí của quỹ để ông không nghĩ tôi là một tay quản lý quỹ phòng hộ tham lam theo khuôn mẫu hai-và-hai mươi (2% phí thường

niên và 20% lợi nhuận). Tôi cũng đề cập đến những khó khăn khi thuyết phục luật sư của quỹ rằng cách tiếp cận phi chính thống này là hợp lý vì tôi muốn công bằng hơn với cổ đông của mình. Tôi sẽ không bao giờ quên lời đáp của Warren: "Người ta sẽ luôn ngăn cậu làm điều đúng nếu nó không theo lệ thường". Tôi hỏi liệu nhiều năm sau, làm điều đúng có dễ dàng hơn chăng. Ông dừng lại, mắt nhìn nơi khác một chốc, rồi trả lời, "Một chút".

Rồi ông giải thích việc trung thành với những giá trị mà bạn biết rõ từ trong tâm khảm là đúng đắn lại vô cùng quan trọng, thay vì bị lung lạc bởi những nguồn lực bên ngoài như áp lực từ các cộng sự. "Thật quan trọng để luôn sống cuộc đời của bạn theo bảng điểm bên trong bạn *(inner scorecard),* không phải theo một bảng điểm bên ngoài *(outer scorecard)",* ông nói. Để minh họa cho điều này, ông hỏi chúng tôi, "Các cậu có muốn được công nhận là người tình tuyệt vời nhất thế giới nhưng người biết cậu lại cho rằng cậu là người tình hạng bét - hay các cậu muốn ngược lại, cậu là người tình tuyệt nhất thế giới, nhưng bị xem là hạng bét?"

Vào thời khắc ấy, tôi nhớ đã nghĩ rằng "Ừ, đúng vậy". Nhưng chỉ sau này tôi mới cảm nhận được trọn vẹn sức mạnh của lời khuyên này. Nhiều tháng sau, tôi bắt đầu nhận ra tôi đã hoang phí cuộc đời mình khi chạy theo một bảng điểm bên ngoài. Tôi đã luôn mong đợi mọi người yêu quý và ngưỡng mộ mình - giành được sự tán thưởng của các giảng viên ở Oxford và Harvard, được công nhận là một nhân viên ngân hàng đầu tư và một người kiếm mối làm ăn thành công ở D. H. Blair, được ngưỡng mộ như một quản lý quỹ hàng đầu. Những điều không cần thiết này đã khiến tôi không thể không lạc lối. Điều tôi thực sự cần là đánh giá bản thân bằng thang điểm bên trong. Quan trọng nhất, điều này lẽ ra đã cho phép tôi nắm quyền chủ động cuộc đời mình từ giây phút tôi nhận ra môi trường D. H. Blair là độc hại.

Thật khó để nói nhiều hơn về tầm quan trọng của những tư tưởng của Buffett. Suy cho cùng, bao nhiêu sự dư thừa vị kỷ và những thỏa hiệp về đạo đức đã gây nên cuộc khủng hoảng tài chính 2008 có thể đã tránh được nếu các môi giới nhà đất, nhân viên ngân hàng, và những người khác sống theo bảng điểm bên trong? Như Warren đã giúp tôi hiểu, người ta cũng rất thường biện minh cho những hành động không phù hợp hay sai lầm của bản thân bằng cách tự trấn an rằng ai ai cũng làm vậy.

Một trong những nét tính cách rõ nét nhất của Buffett là ông sống theo bảng điểm của chính ông, một điều được thể hiện hết sức rõ nét. Ông không chỉ làm điều đúng không thôi, ông làm điều mà bản thân ông cho là đúng. Như tôi đã chứng kiến trong bữa trưa hôm ấy, ở ông không có gì gọi là giả tạo hay cố thể hiện, ông chẳng thấy có lý do gì cần phải nhượng bộ những tiêu chuẩn của mình hay vi phạm niềm tin. Thực sự, ông đã nói với các cổ đông Berkshire rằng có những điều ông có thể làm để khiến công ty lớn hơn và có nhiều lợi nhuận hơn, nhưng đó không phải những điều ông sẵn sàng làm. Ví dụ, ông từ chối sa thải người khác hay bán các cổ phần mà ông có thể dễ dàng thay thế bằng những doanh nghiệp có lợi nhuận tốt hơn. Tương tự, vài nhà đầu tư than phiền rằng Berkshire sẽ có lợi nhuận cao hơn nếu ông chuyển quốc gia nộp thuế sang Bermuda như các công ty bảo hiểm khác vẫn làm. Nhưng Buffett không muốn công ty mình đóng ở Bermuda mặc dù điều này hoàn toàn hợp pháp và sẽ giúp tiết kiệm hàng chục tỉ đô la tiền thuế.

Đây là một trong những bài học lớn nhất trong bữa trưa. Sức mạnh của ông một phần đến từ cảm giác chắc như đinh đóng cột về con người thật của chính ông và cách ông muốn sống. Đây không phải là mẹo che mắt thiên hạ. Không cần sống theo tiêu chuẩn hay ý kiến của người khác. Ngồi với ông tại nhà hàng Smith & Wollensky, tôi có thể thấy rằng ông không thỏa hiệp trong cả cách hưởng thụ niềm hạnh phúc - từ những chuyện hết sức nhỏ nhặt và không quan trọng như cách ông vui vẻ tận hưởng món tráng miệng của nhà hàng. Rõ là ông đã sắp xếp cuộc sống phù hợp với bản thân để ông có thể tận hưởng. Khi tôi hỏi liệu có phải ông có chủ đích tạo nên một cấu trúc phi tập trung độc đáo của Berkshire, ông nhấn mạnh rằng công ty hoạt động như thế vì như thế là phù hợp với bản tính của ông, không phải vì cách này giúp tối đa hóa lợi nhuận.

Là một nhà đầu tư, ông luôn luôn sống thực với bản thân. Trong thời kỳ bong bóng công nghệ, khi quá nhiều người khác bị cuốn vào, ông chẳng gặp khó khăn nào trong việc giữ vững lập trường, cho dù điều này đồng nghĩa với việc ông có lợi nhuận thua xa thị trường trước khi bong bóng này nổ tung.

Tương tự, không khó để Buffett cưỡng lại ham muốn đầu tư bằng tiền đi vay, điều có thể làm ông giàu hơn nữa những cũng có thể khiến ông

vướng vào rắc rối. Thực sự, một trong những bài học chính yếu trong bữa trưa xuất hiện khi Mohnish hỏi điều gì đã xảy ra với Rick Guerin, một người bạn của Buffett, người đã được ông nhắc đến trong bài báo "Những nhà đầu tư siêu hạng theo trường phái Graham-và-Doddsville". Có lúc, thành tích đầu tư của Guerin rất đáng nể. Nhưng Warren bảo chúng tôi rằng Guerin đã "nóng lòng muốn giàu" và đã sử dụng đòn bẩy để làm tăng lợi nhuận. Khi thị trường sụp đổ vào năm 1973-1974, Guerin bị giáng một cú quá nặng và bị buộc phải bán rất nhiều cổ phiếu đang nắm giữ, bao gồm hàng nghìn cổ phiếu Berkshire Hathaway mà giờ đáng giá cả một gia tài.

Với Warren, thảm kịch của nhà đầu tư đầy thiên phú này rõ ràng là một ví dụ mạnh mẽ cho những bất lợi của nợ và đức tính thiếu nhẫn nại. "Charlie và tôi luôn biết rằng chúng tôi sẽ trở nên cực kỳ giàu có", ông bảo với chúng tôi, "nhưng chúng tôi không vội". Sau cùng, ông nói, "Nếu bạn là nhà đầu tư trên trung bình một chút và chi tiêu ít hơn số tiền kiếm được, qua nhiều năm bạn chẳng còn con đường nào khác ngoài trở nên vô cùng giàu có - nếu bạn kiên nhẫn".

Điều vô cùng cần thiết là Buffett đã tạo nên một môi trường bình yên cho bản thân, trong môi trường ấy ông có thể làm việc một cách bình tĩnh và đầy lý trí. Bằng cách ở tại Omaha, ông náu thân khỏi đám đông điên rồ. Trợ lý cá nhân huyền thoại của ông, Debbie Bosanek (đã làm cho Berkshire hơn ba thập niên) cũng giúp chống đỡ cho ông khỏi những xao nhãng không cần thiết. Có lần bà nói với Mohnish và tôi rằng Warren thường tắt điện thoại và thậm chí còn chẳng có thư điện tử. Ông có những bộ lọc chuẩn xác rõ ràng giúp ngăn cách ông khỏi đưa vào những loại thông tin sai lầm.

Thú thực, dù tính cách ấm áp và thân thiện, Buffett không ngần ngại phân cách bản thân khỏi thế giới xung quanh nhằm tránh những điều gây xao nhãng có thể làm ảnh hưởng đến phán đoán. Ông bảo với chúng tôi rằng người ta thường cố thuyết phục ông gặp họ để họ có thể chào bán cơ hội đầu tư cho ông, nhưng ông thoải mái nói "không" nhiều hơn hẳn số lần nói "đồng ý" - bất chấp mọi nỗ lực tâng bốc của họ. Ông cũng nói rằng ông thường tránh gặp ban điều hành công ty, thích dựa trên các chỉ số tài chính của công ty hơn.

Tương tự, ông chọn không xếp đầy lịch ngày bằng những cuộc họp hành gây nhiễu. Trong bữa trưa, ông cho chúng tôi xem nhật ký lịch hẹn của

ông, hầu như là trống không, và nói ông tự mình quản lý lịch hẹn. Trái lại, ông nói lịch của Gates phủ đầy những dòng như "6:47 tắm" và "6:57 cạo râu". Đây không phải chuyện hệ thống này là tốt hay hệ thống kia tệ hơn: điểm chính yếu chính là Buffett chọn hệ thống phù hợp với ông nhất, một hệ thống cho phép ông tiêu diêu suy nghĩ trong an tĩnh, lánh xa những thanh âm ồn ào chiếm lĩnh Wall Street. Như Buffett dạy tôi, chỉ dựa trên lý trí của một người để lọc những tạp âm này là không đủ: bạn cần những quy trình phù hợp và môi trường thích hợp để làm thế. Vì lẽ này, tôi quyết định dời đến Zurich chỉ sáu tháng sau bữa trưa hôm ấy, biết rằng dời đi sẽ giúp tôi có một tâm trí thông suốt hơn, tránh xa cơn lốc xoáy mang tên New York.

May mắn thay, đây là một khía cạnh của Buffett mà các nhà đầu tư khác có thể sao chép: chúng ta có thể sao chép môi trường và những quy trình ông tạo ra để giữ yếu tố gây nhiễu ở mãi đằng xa. Với tôi, điều này không chỉ là tránh xa Wall Street, mà còn ngăn chặn những loại "tiếng ồn" có thể làm tắc nghẽn dòng suy nghĩ của tôi. Ví dụ, tôi hoàn toàn lờ tảng đi dự đoán thị trường và thay vì thế, tập trung đầu tư vào những công ty có khả năng phát triển rõ rệt lâu dài. Tại bữa trưa hôm ấy, tôi vui vẻ thừa nhận mức độ tôi đã nghiên cứu và sao chép các hành động của Buffett. Tôi giải thích thái độ của mình bằng cách kể câu chuyện Talmud về hai người học trò sẵn lòng học từ vị thầy của họ đến nỗi thậm chí còn lẻn nằm dưới giường thầy để quan sát thầy về đêm. Warren đùa rằng từ giờ ông sẽ kiểm tra dưới gầm giường xem tôi có trốn dưới đó hay không.

Nhưng có ít nhất một khía cạnh của Buffett hoàn toàn không thể sao chép được: khả năng suy nghĩ của ông. Trong bữa ăn, tôi cảm thấy như não bộ ông đang vận hành cùng lúc trên khoảng năm mức độ. Người viết hồi ký của ông, Alice Schroeder cũng đã miêu tả một cảm giác tương tự. Thật khó để giải thích. Nhưng khi ngồi cùng bàn với Buffett hôm ấy, tôi cảm thấy toàn bộ sức mạnh trí não của ông và biết rằng đơn giản là ông có tốc độ xử lý nhanh hơn tôi. Trong quá khứ, đã từng đỗ đầu lớp ở Oxford, tôi phần nào tự cho là minh có đầu óc đủ để cạnh tranh với ông, và tôi mong có một ngày nào đó, rèn luyện đủ để làm tốt tương đương ông. Gặp ông ngoài đời ngày hôm ấy, tôi không còn nghi ngờ gì nữa rằng mình sẽ chẳng bao giờ đạt đến ngưỡng của ông.

Điều này nghe có vẻ nản chí, nhưng tôi lại thấy nhẹ nhõm đến lạ. Với tôi, bài học đã rất rõ ràng. Thay vì cố cạnh tranh với Buffett, tôi nên tập trung vào những cơ hội thực sự để trở thành một phiên bản Guy Spier tốt nhất có thể. Điều này gợi cho tôi nhớ lại một câu nói đùa xưa cũ mà Warren thường nói: “Làm sao để đánh bại Bobby Fischer? Trả lời: “Chơi bất kỳ món nào, ngoại trừ chơi cờ”.

Robert James "Bobby" Fischer là một Đại kiện tướng cờ vua người Mỹ và là nhà vô địch thế giới thứ 11. Nhiều người đã nhận định ông là kỳ thù cờ vua vĩ đại nhất mọi thời đại - *Chú thích của người dịch.*

Tôi không thể thắng Warren trong trò chơi của chính ông. Nhưng tôi có thể noi theo ông. Điều khiến tôi ấn tượng nhất về ông trong ngày hôm ấy không chỉ là trí tuệ cao vời, mà còn là việc ông sống một cách hoàn toàn hòa hợp với bản chất của mình. Không có điều gì lệch lạc cả. Ông đã dành cả đời cố gắng sống thực với chính mình.

Điều này trở thành mục đích sống của tôi: không phải trở thành Warren Buffett, nhưng trở thành một phiên bản chân thực hơn của chính tôi. Như ông đã dạy tôi, con đường đến với thành công thực sự chính là sống chân thực với chính mình. •

Chương 7KHỦNG HOẢNG TÀI CHÍNHBƯỚC CHÂN VÀO KHOẢNG KHÔNG

NHỮNG NHÀ ĐẦU TƯ GIÁ TRỊ THƯỜNG TỰ HÀO VỀ KHẢ NĂNG mua vào khi thị trường sụp đổ. Chúng ta thích nghĩ rằng chúng ta sở hữu sự điềm tĩnh, quả cảm, và sức mạnh - đấy là chưa nhắc đến sự minh mẫn và hiểu biết - để hành động theo lý trí khi mọi người đang chìm trong cơn hoảng loạn. Nhưng điều gì *thực sự* xảy ra khi thị trường sụp đổ và phố Wall chìm trong bể máu? Tôi nhận ra điều này lần đầu vào năm 2008-2009 khi giới tài chính đặt bước chân vào khoảng không, kéo theo cả tôi và quỹ của tôi. Như Warren Buffett từng nói, nếu bạn không sợ, bạn đang không tập trung. Thề với Chúa, là tôi đã sợ chết khiếp.

Trải nghiệm về cuộc khủng hoảng đau đớn đến nỗi tôi thậm chí thấy khó mà viết về nó một cách hoàn toàn trung thực và thẳng thắn. Đây không phải một quyết định có ý thức. Có những ký ức từ giai đoạn đó tôi đã đè nén đi vì đó là những ký ức quá đau đớn để đối mặt lần nữa. William Green, người bạn và cổ đông đã giúp tôi viết quyển sách này, vừa nhắc đến một cuộc gụi giữa chúng tôi vào thời ấy. Khi ấy tôi nói một cách nửa đùa nửa thật, "Máu nhuộm hết văn phòng rồi". Tôi không nhớ chút gì về câu nói này. Tuy nhiên, vẫn có những khoảnh khắc từ thời ấy thật khó mà quên được dù tôi rất muốn quên bẵng chúng đi.

Một trong những thời khắc tệ hại nhất đến khi tờ tạp chí *Financial Times* được giao đến vào một buổi sáng tháng Ba năm 2008. Trong bữa sáng, tôi đọc trang đầu rằng Bear Stearns đang trên đà khánh kiệt. Quỹ của tôi là một khách hàng môi giới của Bear Stearns, và công ty này nắm tất cả tài sản của chúng tôi nằm trong nhiều tài khoản. Tôi nhớ vợ tôi, Lory, đã nổi trận lôi đình vì tôi quá xao nhãng và hoàn toàn không quan tâm đến gia đình. Tôi xoay sang cô và nói: "Em không hiểu sao? Tiền của Aquamarine tất thảy đều nằm trong Bear Stearns. Ngày mai ta có thể mất sạch sành sanh đấy".

Cuối tuần ấy, tôi hầu như là ở luôn tại văn phòng, tìm kiếm tên các chuyên gia có thể tư vấn tôi nên làm gì để cứu vãn quỹ nếu Bear Stearns phá sản. Tôi cần biết điều gì có thể xảy ra với các tài khoản của chúng tôi, có khả năng nào các tài khoản này bị phong tỏa trong nhiều năm trong khi ủy ban phá sản đào bới tàn tích còn lại của công ty hay không.

Là một nhà đầu tư bảo thủ, ghét rủi ro, tôi đã chủ định để toàn bộ chứng khoán của chúng tôi trong các tài khoản tiền mặt của Bear Stearns để quỹ có thể toàn quyền nắm giữ. Tôi biết mượn tiền và đầu tư dựa trên

margin có thể trở thành thảm họa vì một công ty môi giới có thể nắm quyền kiểm soát tài sản trong một tài khoản margin và bán chúng ở thời điểm tệ hại nhất. Đây chính xác là điều đã xảy ra nhiều năm trước với quỹ Long-Term Capital Management.

Quỹ phòng hộ Long-Term Capital Management được thành lập bởi John Meriwether vào năm 1994, nơi quy tụ các bộ óc xuất chúng gồm nhiều tiến sĩ, giáo sư và hai nhà kinh tế học đoạt giải Nobel. Long-Term mở rộng lĩnh vực kinh doanh bằng cách buôn bán tiền tệ trên các thị trường như Nga, Brazil. Vào tháng Tám năm 1998, Nga không trà được nợ và các thị trường trở nên hỗn loạn, hai tháng sau đó Long-Term tuyên bố phá sàn, mặc cho tăng trưởng từ 1,25 tỷ đô la ban đầu lên 5 tỷ đô la trong vòng bốn năm trước *- Chú thích của người dịch. Nguồn: vietstock.*

Tôi đã điên cuồng tập trung né tránh những rủi ro cả ở tư cách cá nhân và quỹ. Bear Stearns đơn giản chỉ là người lính gác cửa, có nghĩa là tài sản tiền mặt của chúng tôi về lý thuyết là hoàn toàn không bị tổn hại. Ngay cả như vậy, sự bất khả tiên đoán của tình huống này quá ư là khủng khiếp. Thực tế, ai dám nói điều gì có thể xảy ra với các tài sản bị cách li nếu Bear Stearns sụp đổ? Chẳng ai dám đoán định điều gì.

Ngồi tại bàn làm việc ở văn phòng Manhattan vào buổi chiều chủ nhật ngày 16 tháng Ba, tôi chứng kiến giai đoạn lịch sử của giới tài chính diễn ra, từng màn, từng màn một. Văn phòng lặng ngắt đến ghê người. Mọi thứ như một thước phim chiếu chậm. Tôi biết tôi không nắm quyền kiểm soát trong tay nữa, tôi biết rằng số phận của tôi đang nằm trong tay của Hauk Paulson, Ben Bernanke, và những nhà hoạch định chính sách khác, vốn có mối quan tâm duy nhất, và hoàn toàn đúng đắn, là bảo vệ hệ thống tài chính toàn cầu chứ không phải tôi, quỹ của tôi, hay các nhà đầu tư của tôi.

Hank Paulson từng đảm nhiệm vị trí Chủ tịch vào CEO của Goldman Sachs, là cựu Bộ Tài chính Mỹ trong suốt thời kỳ khủng hoảng và cũng là người giúp thiết kế chương trình Giải cứu tài sản xấu (TARP) - chương trình có mục đích ngăn chặn hệ thống tài chính sụp đổ. Ông hiện là ủy viên giám đốc của Trường Nghiên cứu Chính sách công Harris và là chủ tịch của Viện

Paulson tại Đại học Chicago do ông thành lập vào năm 2011 để thúc đẩy táng trưởng kinh tế bền vững và một môi trường sạch hơn trên toàn thế giới, ban đầu tập trung vào Hoa Kỳ và Trung Quốc - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Gafin.*

Ben Bernanke là một nhà kinh tế học người Mỹ và hiện là chủ tịch Cục Dự trữ Liên bang Hoa Kỳ. Ben Bernanke được tổng thống George W. Bush bổ nhiệm tháng Mười năm 2005 và từng giữ chức Chủ tịch hội đồng cố vấn kinh tế cho tổng thống George W. Bush, ông kế nhiệm Alan Greenspan ngày 1 tháng Hai năm 2006 và được tổng thống Barack Obama tái bổ nhiệm nhiệm kỳ 2 bắt đầu từ ngày 1 tháng Hai năm 2010. Năm 2009, ông được tạp chí Time bình chọn là nhân vật của năm - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Khả năng cao, là hầu hết tài sản ròng của gia đình tôi đang gặp rủi ro, cùng với tiền tiết kiệm của hàng tá bạn hữu, thân nhân, và đối tác kinh doanh khác. Tuy vậy, trong thời khắc khủng hoảng này tôi vẫn thấy bình tâm đến lạ.

Đột nhiên, màn hình Bloomberg của tôi bật sáng, đưa tin JPMorgan Chase đã quyết định thâu tóm Bear Stearns. Tôi chộp lấy điện thoại và gọi cho bố tôi chia sẻ ngay thông tin vừa rồi. Tối muộn, tôi gọi vào đường dây hội đàm và lắng nghe một cách nhẹ nhõm lời cam đoan của Jamie Dimon rằng JPMorgan "đứng đằng sau Bear Stearns... bảo đảm rủi ro đói tác [của Bear Stearns]". Chưa bao giờ những cầu chữ thòng thường như thế lại có ý nghĩa vô cùng lớn lao với tôi. Ngay cả khi viết những dòng này, tôi vẫn còn rờn rợn cảm xúc.

Jamie Dimon là chủ tịch và giám đốc điều hành của JPMorgan Chase, ngân hàng lớn nhất trong bốn ngân hàng lớn của Mỹ, và trước đây từng là thành viên Hội đồng thống đốc của Cục Dự trữ Liên bang New York. Động thái dỡ bỏ 12 tỷ đô la các khoản thế chấp dưới chuẩn vào năm 2006 làm tấm đệm giúp JPMorgan tránh khỏi cú sụp đổ năm 2008. Dimon được đưa vào danh sách 100 người có ảnh hưởng nhất trên thế giới năm 2006, 2008, 2009 và 2011 của tạp chí Time, ông cũng là một trong số ít các CEO ngân hàng trở thành

tỷ phú, với khối tài sản ròng đạt 1,4 tỷ đô la - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Forbes.*

Viên đạn mang tên Bear Stearns, mà tôi thậm chí còn không biết có tồn tại chỉ vài ngày trước, đã đến rất gần. Nhưng chúng tôi đã được cứu thoát. Tôi chưa từng gặp Jamie Dimon, nhưng kể từ đó, năm nào tôi cũng gửi ông một tấm thiệp mừng Giáng sinh. Có lán thấy ông ở một bùa tiệc cocktail ở Davos, tôi không có dịp nói chuyện, nhưng tôi rất muốn đến bên ông và ôm chầm lấy ông.

Diễn đàn Kinh tế thế giới (World Economic Forum) là một tổ chức phi lợi nhuận có trụ sở chính tại Davos, bang Geneva, Thụy Sĩ, nơi các lãnh đạo doanh nghiệp hàng đầu, các vị lãnh đạo các nước, các học giả và phóng viên thảo luận những vấn đề thời sự quốc tế, bao gồm các lĩnh vực y tế và môi trường. Ngoài các cuộc họp quốc tế thường niên và nhiều cuộc họp khu vực khác, Diễn đàn Kinh tế thế giới cũng xuất bản các kết quả nghiên cứu và khuyến khích các thành viên cùng thực hiện các sáng kiến mang lại lợi ích cho toàn thế giới - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Wiki.*

Một trải nghiệm khó khăn khác còn ghim sâu trong trí nhớ của tôi xảy ra vào tháng Chín năm 2008. Chúng tôi vừa có một kỳ nghỉ gia đình tuyệt vời ở châu Âu trở về. Lory và tôi mới có đứa con thứ ba, và chúng tôi đã chuyển đến một căn hộ mới ở Upper West Side tại Manhattan. Và rồi, vào buổi chiều Chủ nhật tháng Chín ngập nắng ấy, bố tôi bất thình lình gọi điện cho tôi, hỏi xem tôi có nghĩ là Lehman Brothers sẽ phá sản hay không. Hầu hết tiền của ông đầu tư vào quỹ Aquamarine. Nhưng hóa ra ông cũng có một khoản không nhỏ tài sản lưu động dưới dạng trái phiếu của Lehman Brothers. Giờ Lehman giống như đang sắp đến hồi cáo chung rồi.

Lúc ấy tôi không nói nên lời. Chúng tôi vừa thoát khỏi thảm họa mang tên Bearn Stearns - rồi giờ lại đến chuyện nào sao? Tôi đi tới đi lui trong phòng, nghe bố tôi nói mà không sao tin được. “Trái phiếu của Lehman Brothers sao? Bố mua trái phiêu của Lehman Brothers! Tại sao cơ chứ?”

Tôi không thể tưởng tượng ông lại có thể nào bước chân vào bãi mìn này. Chỉ chưa đầy một năm trước, tôi đã nghe một bài phát biểu cực kỳ hay

về Lehman do David Einhorn trình bày tại Hội đồng Đầu tư Giá trị. Cậu ta bóc tách báo cáo tài chính của ngân hàng này để cho mọi người thấy nó dễ bị tổn thương đến thế nào, nên tôi biết là cần phải tránh rất xa ngân hàng này. Thế mà giờ tôi mới biết là bố tôi lại đầu tư một khoản không nhỏ vào trái phiếu Lehman mà chẳng buồn cho tôi biết.

Ông giải thích rằng có một nhà tư vấn tài chính từ một trong những ngân hàng lớn và nổi tiếng nhất thế giới gọi điện cho ông và khuyến nghị ông mua trái phiếu này, đảm bảo với ông rằng chúng được đánh giá AAA theo thang Moody's. Ông đã thấy vô cùng tự tin khi mua vì ông để ý thấy Moody's nằm trong danh mục đầu tư của tôi, và ông biết rằng tôi đầu tư vào những công ty có sản phẩm tốt.

Nhưng tôi hiểu chính xác các vận hành của trò chơi này. Các nhà đầu tư chuyên nghiệp tháo chạy khỏi Lehman. Thế là cỗ máy bán hàng của phố Wall nhấn hết ga, tút tát lại mớ phế liệu để bán cho các khách hàng cả tin. Các khách quen của Lehman né trái phiếu do ngân hàng này phát hành, ngân hàng chỉ còn cách phỉnh các khách dễ dụ hơn. Tài khoản ngân hàng của bố tôi không còn nghi ngờ gì nữa đã bị rút ruột một khoản phí lớn làm phần thưởng cho ngân hàng vì đã kiếm được con cừu tế thần.

Tôi kiềm giọng giận dữ, "Đã bao nhiêu lần con nói rằng đừng bao giờ mua cái gì do Wall Street bán ra rồi? Con nhấn mạnh là *đừng bao giờ.* Con thích công việc làm ăn của Moody's, chứ không phải bảng đánh giá của họ. Họ lúc nào cũng chậm hơn thị trường". Khi nói ra những cầu này, tôi thấy như cổ họng mình đang bỏng cháy.

Bố tôi muốn biết liệu ông có nên bán hết trái phiếu này hay không, khi đó giá của nó ở tầm 34 cent. "Vâng", tôi nói. "Bán ngay và luôn". Nhưng lúc ấy nó đã mất sạch tính thanh khoản, và lệnh bán của ông không bao giờ được khớp. Một vài ngày sau, ngày 15 tháng Chín, Lehman nộp đơn xin phá sản. Đây là vụ phá sản lớn nhất lịch sử Hoa Kỳ.

Tôi cảm thấy vừa giận dữ và xấu hổ. Tôi xây dựng danh tiếng là người bảo vệ và xây dựng tài sản gia đình và bạn bè. Tôi đã thất bại, và tôi bị tổn thương vì hành động tước quyền một cách vô tình bằng việc lờ đi không báo cho tôi biết trước khi mua trái phiếu này. Nhưng đây không chỉ là đòn giáng vào lòng tự trọng của tôi. Nó còn khiến tôi rối bời vì nó dấy lên trong tôi một

thắc mắc, không biết còn điều gì tôi không biết, hay còn sơ hở nào mà tôi chưa nhận ra.

Tôi đã ngỡ rằng hệ thống phòng thủ của mình hoàn toàn vững chắc, nhưng tôi bắt đầu nhận ra là không phải vậy. Vì một lẽ, bố tôi là cổ đông lớn nhất trong quỹ. Việc ông bị gạt mua trái phiếu Lehman có một hiệu ứng dây chuyền ghê gớm. Khi thị trường sụp đổ, tôi có một cơ hội trông ngóng đã lâu để nhàn nhã mua vào những công ty có giá cổ phiếu bị đẩy xuống đến mức rẻ không tưởng. Tôi biết tôi phải chọn đúng thời điểm, nhưng tôi đã dành thời gian nghiên cứu lịch sử kinh tế và các nhà đầu tư như Buffett đủ lâu để biết rằng đây có lẽ là cơ hội tốt nhất trong cả đời tôi để mua cổ phiếu.

Để làm điều này, tôi cần các nhà đầu tư của tôi - đặc biệt là bố tôi - giữ bình tĩnh trong cơn bão. Nếu tài sản lưu động của ông bị sụt giảm đi, sẽ khó cho tôi để đối phó với đám đông và tiếp tục mua vào trong khi hầu hết mọi người đang rơi vào cơn hoảng loạn. Biết rằng cổ đông của tôi đang đối mặt với những áp lực về cảm xúc và tài chính lại đặt thêm gánh nặng tâm lý lên tôi ở thời điểm tôi cần phải giữ cái đầu lạnh để phân tích.

Áp lực lại càng nhân lên bằng những cách mà tôi không thể nào ngờ được. Ví dụ, thời gian ấy, tôi thuê một nhà phân tích sáng dạ, chăm chỉ mà tôi xem như một cộng sự tin cẩn. Rồi, một ngày mùa thu 2008, cậu ta bước vào văn phòng của tôi, nơi tôi xem là bong-ke của chính mình, và bảo tôi rằng cậu ấy đã bán sạch cổ phiếu trong tài khoản giao dịch cá nhân. “Tôi bán hết để cầm tiền mặt”, cậu ta nói. “Tôi sẽ đợi cho đến khi mọi chuyện lắng dịu lại và viễn cảnh sáng sủa hơn”.

Tôi sững người. “Cậu mất trí à?” tôi hỏi, không giấu nỗi vẻ phẫn nộ. Đây là một anh chàng đã tự hào tự xưng mình là một nhà đầu tư giá trị và là người tôi trả tiền để thuê cậu ta giữ một cái đầu đầy lý tính. Lẽ ra cậu ta phải là một người đồng điệu với tôi, giúp tôi chộp lấy những cơ hội có một không hai mà thị trường đang trao cho chúng tôi. Thế mà cậu ta lại không kiểm soát được cảm xúc và chìm vào hoảng loạn. Cậu ta không thể nào chịu nổi nữa. Đây là một minh chứng cho thấy căng thẳng có thể diễn ra nhanh đến mức nào vào những thời điểm thế này - ngay cả một nhà phân tích thông minh và bình tĩnh, trước đây đã từng có những khoản đầu tư thu lợi lớn cho quỹ, cũng không phải ngoại lệ.

Sau này tôi quyết định không bao giờ thuê thêm một nhà phân tích khác nữa, để không bộc lộ suy nghĩ của mình cho những lệch lạc tiềm tàng như thế. Như thường lệ, tôi tốt hơn hết là nên sao chép Warren và Mohnish, cả hai đều không thuê một nhà phân tích toàn thời gian nào. Không cần phải nói, cả hai đều mua cổ phiếu giá rẻ nhanh như trở bàn tay vào chính xác thời điểm khi các nhà đầu tư yếu lý trí đang tìm kiếm bình an tầm lý nơi tiền mặt.

Khi khủng hoảng kinh tế toàn cầu trở nên trầm trọng hơn, sự điên loạn thật không thể nào tin được. Thậm chí bong bóng bất động sản vỡ còn chưa gây ngạc nhiên cho tôi. Vài năm trước đây, tôi hết sức chú ý khi Buffett giải thích tại cuộc họp thường niên của Berkshire vì sao ông không còn giữ cổ phiếu Freddie Mac: ông và Munger đã sớm nhận thấy dấu hiệu báo động khi tiêu chuẩn cho vay và các chỉ số tài chính bắt đầu suy giảm từ mức an toàn. Tôi cũng đã đọc nhiều lá thư cho cổ đông rất sáng suốt của nhà quản lý quỹ phòng hộ Michael Burry, trong đó ông giải thích khúc chiết vì sao sẽ có một thảm họa bất động sản và liên quan đến thị trường tài chính. Đây là một lợi ích khi ở trong một môi trường duy lý thích hợp: các nhà đầu tư sáng suốt như Einhorn, Buffett, Munger và Burry giúp tôi không bị mờ mắt.

Kết quả là tôi lèo lái khéo léo để tránh xa khu vực nguy hiểm nhất. Tôi tránh mọi doanh nghiệp có liên quan đến bất động sản, bao gồm cả những công ty hỗ trợ tài chính cho chúng. Thay vào đó, quỹ của tôi sở hữu tài sản như các công ty ống dẫn khí, vì đây là một trong những thứ ít có liên quan nhất đến bất động sản mà tôi có thể sở hữu. Đào đá phiến là một thị trường lớn đang phát triển, và đường ống dẫn là phương pháp vận chuyển rẻ tiền nhất từ mỏ đến người dùng cuối cùng.

Tôi có sở hữu vài cổ phiếu tài chính, nhưng tôi chắc chắn là chúng an toàn và có khả năng tiếp cận tính thanh khoản cần thiết. Ví dụ, MasterCard không tham gia trực tiếp vào thị trường vốn, và công ty này cung cấp một trong hai hệ thống thanh toán chủ đạo trên thế giới. Phần danh mục tiếp cận gần nhất đến chu vi của cuộc khủng hoảng là Moody's, công cụ đánh giá đã giúp châm ngòi cho cuộc khủng hoảng. Nhưng bảng cân đối kế toán của Moody's không nằm trong vòng nguy hiểm; công ty chỉ đơn thuần cho ý kiến về độ tin cậy tín dụng của các công ty khác nhau chứ không đưa ra một bảo đảm gì. Có nhiều tiền lệ cho thấy công ty này không thể chịu ràng buộc về pháp lý vì đưa ra một nhận định.

Tôi đã vất vả làm việc để đầu tư vào các công ty được bán với giá rẻ hơn nhiều so với giá trị nội tại. Tất cả đều có hào kinh tế chất lượng cao, và chúng đều là các cỗ máy đẻ ra tiền khổng lồ. Không một công ty nào vay mượn nhiều hay cần tiếp cận thường xuyên với thị trường vốn. Khủng hoảng tín dụng nguy hiểm với những công ty sử dụng đòn bẩy và cần dòng tiền bổ sung liên tục, trong khi sức khỏe dài hạn của các công ty của tôi trông quá sức là ổn. Nên khi tôi mới nghe tin Lehman đang tan rã và tính thanh khoản đang cạn kiệt dần, tin tức này chẳng là gì với tôi cả.

Nhưng hóa ra chẳng có nơi nào gọi là an toàn để trú ẩn, đặc biệt là với nhà đầu tư chỉ mua nắm giữ dài hạn với một danh mục rất cô đọng như của tôi, vốn chỉ gồm khoảng 15 loại cổ phiếu. Tôi đã thành công lèo lái quỹ Aquamarine qua nhiều đợt điều chỉnh trước đó của thị trường, bao gồm cả khủng hoảng châu Á 1997, bong bóng dot-com 1999-2000, và đợt thị trường căng thẳng sau sự kiện ngày 11 tháng Chín, 2001. Trong mười năm đầu hoạt động của quỹ, tôi đã vượt xa các chỉ số, tăng gấp bốn lần số tiền ban đầu của cổ đông. Năm tệ nhất của tôi là năm 1999 với tỉ lệ sụt giảm là 6,7%.

Nhưng những gì xảy ra trước đó không là gì so với năm 2008. Tôi chưa từng trải qua một cú trượt siêu tốc như thế này trong danh mục của tôi. Thiệt hại nghiêm trọng nhất bắt đầu vào tháng Sáu khi quỹ sụt giảm 11,8%. Tháng tiếp theo, tiếp tục giảm 3,5%. Và rồi mọi thứ bắt đầu trở nên rất rất tệ. Vào tháng Chín, quỹ giảm 6,8%; tháng Mười, giảm 20,3%; và tháng Mười một, tụt thêm 12,5% nữa. Tính tròn cả năm, tôi giảm 46,7%. Trên giấy tờ, gần một nửa tiền của cổ đông và gia đình tôi đã tan thành mây khói.

Trong quá khứ, tôi đã cảnh báo rất rõ trong các lá thư gửi cổ đông rằng có một xác suất là một ngày nào đó quỹ có thể giảm đến 50%. Bạn chỉ có thể nhìn vào lịch sử ngổn ngang của thị trường tài chính để biết rằng điều này rồi sẽ đến. Cái khó, dĩ nhiên, là dự đoán khi nào cú trượt lịch sử này sẽ xảy ra. Là một nhà đầu tư dài hạn, sự lựa chọn của tôi - khi ấy và cả bây giờ - là không cố dự đoán thị trường, vốn là một nhiệm vụ bất khả thi, ít nhất là với tôi. Tôi cũng lựa chọn không mua bảo hiểm (ví dụ, bằng cách bán khống một chỉ số hay mua quyền chọn bán *(put option)* vì điều này làm giảm rủi ro nhưng làm giảm tỉ lệ lợi nhuận dài hạn.

Đối với tính cách của tôi, cách tiếp cận này có hiệu quả. Về mặt cảm tính, năm 2008 là một năm đầy đau đớn. Nhưng tôi có thể chấp nhận những

món lỗ khổng lồ trên giấy này vì tôi hiểu rằng chúng không phản ánh giá trị nội tại của các khoản đầu tư của tôi. Tôi biết mình sẽ ổn nếu tôi không bị các thế lực bên ngoài buộc phải đầu hàng. Ở một mức độ nào đó, tôi cũng đã đặt một ván cược mang tầm kinh tế vĩ mô rằng chúng ta không đến mức lặp lại thời kỳ Đại Suy Thoái vì chúng ta có những nhà hoạt định chính sách hiểu rõ rủi ro và sẵn lòng sử dụng mọi công cụ có trong tay để ngăn ngừa thảm họa.

Một điều cũng hữu ích là tôi đã chuẩn bị bản thân sẵn sàng cho chính xác loại hỗn loạn này. Một trong những quyết định tài chính chủ yếu mà tôi đã đưa ra trên cương vị một người trưởng thành là tôi sẽ không bao giờ sống trên mức thu nhập hay vướng vào nợ nần. Khoản nợ lớn nhất mà tôi có là vài nghìn đô trong thẻ tín dụng mà tôi luôn trả đúng hạn và đầy đủ.

Tôi không bao giờ vay mua xe hay thế chấp để mua nhà. Vào năm 2008, khi thị trường sụp đổ, tôi đang thuê một căn hộ và có đủ tiền mặt để phòng thân trong cơn bão tố.

Thái độ đối với tiền bạc này đã hằn sâu trong tâm thức gia đình tôi. Sau khi bỏ trốn khỏi Đức Quốc Xã năm 1936, ông cụ nội tôi đã dùng toàn bộ số tiền tiết kiệm mà ông có - tổng cộng là 1.000 bảng Anh - để xây một căn nhà ở Israel mà không cần vay một xu. Khi bố mẹ tôi đưa cả gia đình sang Anh sinh sống năm 1977, họ mua một căn nhà ở khu vực ít đắt đỏ của Luân Đôn, thấp hơn mức họ có thể mua. Và khi tôi mua một căn hộ ở khu Bắc New York, tôi mua bằng tiền mặt, chứ không phải nợ. Tổ tiên giàu có của tôi đã mất hết gia sản khi họ bị buộc phải bỏ trốn khỏi Đức; ở một tầng sâu của trong tâm trí, tôi sống trong nỗi sợ chết người rằng điều này có thể lặp lại. Nhận thức rằng đây là một phần không thể tách rời trong tâm trí, tôi biết mình cần tránh mắc nợ vì nợ có thể ảnh hưởng đến khả năng hành động theo lý trí của tôi. Tương tự, tôi không đầu tư số tiền đi vay vì điều này làm tăng áp lực khiến tôi không thể giữ bình tĩnh và sáng suốt.

Thái độ của tôi với nợ nần cũng bị ảnh hưởng bởi Warren Buffett - trước cả khi ông kể chúng tôi nghe câu chuyện về kinh nghiệm thương đau của Rick Guerin với đòn bẩy. Có lúc, Warren có một khoản thế chấp chính căn nhà của ông ở Omaha, nhưng ông đã trả hết từ lâu. Trong quá khứ, ông cũng đã nói rằng ông không bao giờ muốn vay nợ nhiều vì ông không muốn khám phá ra ông có khả năng cư xử đến thế nào. Trong bữa trưa với ông, tôi

có đề cập đến quá khứ lớn lên ở Israel, bố mẹ tôi chẳng thể xoay xở nổi để đưa chúng tôi đi nghỉ mát hay mua một chiếc TV. Họ sẽ nhẫn nại đợi đến khi có đủ tiền để làm điều họ muốn, thay vì vay mượn để mua. Vào các dịp hiếm hoi ra ngoài ăn, chúng tôi sẽ đi uống cà phê đá tại một khách sạn thanh lịch mang tên Dan Accadia ở Herzliya. Đó là một cách sống một cuộc đời đẹp, không đắt tiền và rất khôn ngoan.

Dưới góc nhìn xã hội, nợ nần *(debt)* là một chất bôi trơn thiết yếu của nền kinh tế. Sử dụng có chừng mực, nợ nần hoàn toàn tích cực. Nhưng với một nhà đầu tư cá nhân, nợ có thể trở thành thảm họa, khiến cho anh ta khó trụ lại cuộc chơi - cả về mặt tài chính và mặt cảm xúc - khi thị trường quay lưng lại với anh ta.

Như Buffett đã viết trong lá thư gửi cổ đông năm 2001, "Khi thủy triều xuống mới biết ai ở truồng". Một trong những cổ đông của tôi là một chuyên gia tiếp thị thuộc công ty thứ ba, trước đó đã thuyết phục tôi cùng cô đi du lịch châu Âu để xem các màn trình diễn ấn tượng được thiết kế nhằm mục đích thu hút thêm nhà đầu tư vào quỹ của tôi. Cô rất nhiệt tình với lối tiếp cận giá trị dài hạn của quỹ đến nỗi một mình cô đã đầu tư vào quỹ đến 2 triệu đô la. Nhưng niềm tin vào đầu tư dài hạn của cô nhanh chóng tan rã, và cô rút tiền ra vào tháng Một năm 2009. Tôi bị sốc. Không rõ do cô không thể chịu được nỗi đau hay do thực sự cần tiền vì cô đơn giản là không thể chịu nổi những mất mát chúng tôi đã trải qua. Nỗi tuyệt vọng của cô là một dấu hiệu gần như hoàn hảo cho thấy chúng tôi đã đến cùng cực của bi quan. Chỉ một vài tháng sau, thị trường chạm đáy và bắt đầu bò lên lại (tháng Ba năm 2009 thị trường chứng khoán Mỹ đã hồi phục ngoạn mục, đầy đánh dấu một thời điểm hồi phục trong chu kỳ mười năm tiếp theo tới tận bây giờ của thị trường chứng khoán - chú thích của người dịch).

Chỉ duy nhất một trong số tất cả các nhà đầu tư tổ chức là không rút tiền ra, phần đa phải thoái vốn vì bản thân họ cũng cần tiền để xoay xở. Nhưng, đại đa số các cổ đông cũng tôi vẫn kiên gan bền chí, tin tưởng rằng thế cờ rồi sẽ xoay chuyển. Quan trọng nhất, bố tôi -người đã đối mặt với những nguy hiểm chết người thời còn là binh sĩ Israel - giữ được một thái độ bình tĩnh tuyệt vời. Ở cao điểm của cuộc khủng hoảng, khi non nửa số tiền dành dụm cả đời ông đã bốc hơi, ông hỏi tôi liệu ông có nên rút một ít tiền ra khỏi quỹ hay không. Tôi nói đây là thời điểm tệ hại nhất để bán cổ

phiếu, và tôi bảo ông rằng tôi thà sống trong nhà lá còn hơn lấy bất kỳ xu nào ra. Với niềm tin không gì xoay chuyển, ông không rút ra một đồng nào, mặc dù ông hoàn toàn có thể rút hết tiền ra mà chỉ cần thông báo ngắn gọn cho tôi. Phần hùn của ông lớn đến nỗi ông hoàn toàn có thể khiến công việc kinh doanh của tôi đóng cửa ngay nếu muốn. Nhưng ông không bao giờ mất niềm tin vào tôi. Khi nhìn lại, tôi nhận ra rằng tôi đang đứng trên vai một người khổng lồ. Không có sức mạnh của ông với vai trò một cộng sự thầm lặng, ắt hẳn tôi đã không thể thành công.

Với các nhà quản lý quỹ, vấn đề cổ đông rút tiền là một vấn đề căng thẳng và khó khăn. Trước khủng hoảng, quỹ của tôi quản lý 120 triệu đô la. Thị trường sụp đổ và số tiền này rớt xuống còn 60 triệu. Tệ hơn nữa, cổ đông thoái vốn thêm 10 triệu. Một trong những lý do là vì thời hạn thông báo trước rút tiến là 90 ngày khiến tài sản nằm trong quỹ có tính thanh khoản cao. Nhiều quỹ phòng hộ khác thực sự ngưng không cho cổ đông rút tiền, thu lợi từ những câu nằm sâu trong hợp đồng được viết nên bởi những luật sư khôn lanh nhằm bảo vệ lợi ích của quỹ. Tôi cảm thấy cách làm này không ổn.

Để đáp ứng yêu cầu thoái vốn từ cổ đông, tôi phải trở thành người bán ròng cổ phiếu trong một môi trường mà giá cổ phiếu chưa bao giờ rẻ rúng đến thế. Bằng cách thoái lui ở một thời điểm trái ngược, một phần nhỏ cổ đông của tôi khiến tôi gặp nhiều khó khăn trong việc hành xử hợp lý và lợi dụng những cơ hội mua giá rẻ này. Thay vì đó, tôi phải dành năng lượng tư duy cho nhiệm vụ siêu khó lúc ấy là quyết định xem phải bán gì.

Điều này dạy tôi một bài học quan trọng. Vào thời điểm ấy, điều tôi thèm khát ở Buffett không phải là trí tuệ cao vời, mà là lợi thế cấu trúc: ông có nguồn vốn vĩnh viễn để đầu tư vì Berkshire là một công ty, chứ không phải một quỹ. Điều này có nghĩa là ông không phải lo lắng gì về việc đáp ứng yêu cầu rút tiền của cổ đông. Kết quả là ông hoàn toàn tự do thực hiện các khoản đầu tư khổng lồ vào thời điểm hoàn hảo. Theo Warren, tính khí quan trọng hơn IQ trong đầu tư. Điều này là chính xác, không còn gì phải nghi ngờ nữa. Nhưng tôi cũng nghiệm ra rằng có lợi thế cấu trúc còn quan trọng hơn.

Về phần Mohnish, ông ta thiết kế quỹ để nhà đầu tư chỉ có thể rút tiền một lần duy nhất trong năm. Phần lỗ của ông ta khi thị trường sụp đổ còn tệ

hơn của tôi. Nhưng ông ta chỉ phải đối mặt với các yêu cầu rút tiền một lần duy nhất trong suốt cuộc khủng hoảng, vào cuối năm 2008. Lợi thế cấu trúc này cho bạn tôi quyền tự quyết hơn hẳn tôi để có thể suy nghĩ sáng suốt về danh mục của mình. Trái lại, phần lớn các cổ đông của tôi vẫn sở hữu loại cổ phần cho phép họ rút tiền mỗi quý. Mười năm đã trôi qua kể từ khi tôi lập quỹ với cấu trúc này; giờ đây, sau ngần ấy năm, tôi đang phải trả giá cho sai lầm của mình. Đó là một lời nhắc mạnh mẽ về tầm quan trọng của việc tạo nên cấu trúc phù hợp ngay từ khi mới bắt đầu.

Giữa cuộc khủng hoảng, tôi cũng thèm muốn được như Warren, tức là tách hẳn ra khỏi Wall Street và đám đông dân đầu tư. Không như các nhà đầu tư chuyên nghiệp, ông dường như tách biệt tuyệt đối khỏi nỗi sợ và sự phi lý trí đang bóp nghẹt thị trường. Văn phòng nhỏ đơn sơ của ông ở Omaha tọa lạc tại Kiewit Plaza, nơi ông dùng chung với công ty Kiewit, một công ty chuyên xây dựng cơ sở hạ tầng như đường, cầu, hầm. Đó là một địa điểm lý tưởng để một nhà đầu tư đi ngược với đám đông suy nghĩ thuần lý trí về những sai lầm đám đông nhà đầu tư đang mắc phải.

Văn phòng của tôi trong tòa nhà Carnegie Hall ở Mahattan là một địa điểm tệ hại trong thời khủng hoảng. New York là trung tâm khủng hoảng. Và tòa nhà đầy rẫy những nhà đầu tư chuyên nghiệp chìm trong sợ hãi, bao gồm cả những quản lý quỹ phòng hộ chưa từng bị giáng một cú mạnh thế này. Mỗi buổi sáng đón xe buýt đi làm, tôi không còn cảm giác cần phải boa vài đô la cho tài xế. Tôi bước qua cửa kính để vào đại sảnh tráng lệ và sang trọng của tòa nhà. Khi tôi mới dọn vào tòa nhà chọc trời này, tôi cảm thấy như mình là ông hoàng của Wall Street. Nhưng giờ, tôi cảm thấy như mình bước vào một nhà thương. Những gương mặt xung quanh tôi đượm nét u sầu, mệt mỏi. Nghe như tôi đang cường điệu hóa vấn đề, nhưng những biểu hiện trên gương mặt họ thật sự gợi cho tôi nhớ đến gương mặt của những người bộ hành trên đường phố Manhattan trong sự kiện 11 tháng Chín.

Khi tôi đến văn phòng ở tầng 25, tâm trạng ở đây cũng chẳng vui vẻ gì. Trong những ngày tháng “đỏ máu” này, nhân viên của tôi im lặng và nghiêm trọng hơn thường lệ. Không còn tiếng bông đùa vui vẻ. Chẳng ai buồn nói chuyện. Vì chưa điều gì được đề cập cụ thể, họ rõ là lo lắng cho tiền lương của mình, và tất thảy đều đang đánh bóng lại đơn xin việc. Trong quá khứ, tôi hầu như là để ngỏ cửa phòng làm việc của mình. Giờ đây, tôi

đóng chặt cửa, chủ tâm cố giữ thế giới bên ngoài ở thật xa để nỗi u sầu từ ngoại cảnh này không ảnh hưởng đến suy nghĩ của mình.

Giờ đây nhìn lại thời khủng hoảng, tôi hài lòng vì mình đã giữ được cảm xúc. Khi ấy, tôi đã có cốt lõi cảm xúc đủ mạnh để không bị cuốn phăng đi bởi những áp lực ghê người. Một điều cũng giúp ích rất nhiều là tôi thực tâm tin tưởng vào sức mạnh của sự chịu đựng trong đầu tư giá trị. Cách tiếp cận này có hiệu quả với tôi đã được một thập niên, và tôi hoàn toàn không hề nghi ngờ rằng nó có thể tiếp tục mang lại hiệu quả cho tôi nhiều năm sau nữa - miễn là tôi vẫn đi đúng đường.

Tuy vậy, cũng chẳng dễ dàng để giữ thái độ bình tĩnh và tích cực. Một cách để tôi đối diện với căng thẳng là áp dụng chiến lược tôi được học từ Tony Robbins: nghiên cứu các người hùng của tôi, những người đã thành công vượt qua nghịch cảnh, rồi tưởng tượng họ đang ở bên cạnh để tôi có thể mô phỏng thái độ và hành vi của họ. Một nhân vật lịch sử mà tôi sử dụng theo cách này là vị Hoàng đế La Mã, đồng thời là một triết gia theo chủ nghĩa khắc kỷ, Marcus Aurelius. Về đêm, tôi đọc những trích đoạn từ tác phẩm kinh điển của ông, quyển *Suy ngẫm.* Ông viết về sự cần thiết của việc đón nhận nghịch cảnh bằng lòng cảm kích như một cơ hội để chứng minh lòng can đảm, ngoan cường và quật khởi của một con người. Với tôi, điều này cực kỳ hữu ích vào thời điểm tôi không thể cho phép bản thân trở nên hoảng sợ.

Marcus Aurelius (121-180) là một vị hoàng đế của La Mã cổ đại, đồng thời cũng là một nhà triết học nổi tiếng trong lịch sử.

Ngay từ nhỏ, Aurelius được hưởng nền giáo dục toàn diện, tinh thông tiếng La tinh và Hy Lạp, từng học qua triết học, pháp luật, hội họa và là một trong những nhân vật đại diện cho phái Khắc Kỷ. Khi còn trẻ, ông đã tham gia vào chính trị và ba lần giữ chức Tổng tài của đế quốc La Mã. Năm 161, ông lên ngôi hoàng đế La Mã ở tuổi 40. Nhờ sự kiên quyết của mình, ông đã cùng với anh trai là Lucius Verus lên ngôi, trở thành vị đồng hoàng đế đầu tiên trong lịch sử La Mã.

Khi tại vị, ông đã ban hành nhiều điều luật cải cách, xóa bỏ những quy định bất hợp lý, được dân chúng vô cùng yêu mến và ngưỡng mộ.

Marcus Aurelius chưa bao giờ vì bận rộn triều chính mà từ bỏ việc suy ngẫm và viết lách, hễ có thời gian là ông đọc sách, ghi lại những cảm nhận, suy nghĩ của bản thân, sau này những tư liệu quý giá ấy đã được ông tổng hợp lại và viết nên tác phẩm kinh điển *Suy ngẫm,* gồm những câu chuyện từ bạn bè đến người thân, chuyện đời thường đến vũ trụ bao la - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Goodreads.*

Tôi cũng đã thử tưởng tượng cách Ngài Ernest Shackleton sẽ hành xử trong hoàn cảnh của tôi. Ông đã mắc phải những sai lầm nghiêm trọng trong chuyến hành trình vĩ đại khám phá châu Nam cực - ví dụ như chọn sai nơi đỗ chiếc thuyền của ông, chiếc *Endurance,* khi có thể và rồi nhổ trại quá sớm. Nhưng ông đã bước qua những sai lầm ấy thành công, và rồi cuối cùng ông cứu được tính mạng của mọi người trong nhóm.

Ernest Henry Shackleton (1874-1922) là nhà thám hiểm người Ireland gốc Anh. Shackleton muốn trở thành người đầu tiên đi bộ băng qua Nam Cực. Tháng 8 năm 1914, Shackleton bắt đầu hành trình từ Anh trên chiếc tàu Eudurance với 29 người khác. Tháng 12, chiếc tàu Endurance tiến tới biển Weddell, thời tiết lúc này rất tồi tệ, băng tuyết ở khắp nơi.

Một tháng sau, con tàu bị kẹt trong băng, họ dùng lương thực dự trữ để chờ băng tan và sống như vậy trong nhiều tháng. Tháng 11 năm 1915, con tàu Endurance bị những tảng băng va vào mạn tàu bị vỡ và chìm vào đại dương. Gần một năm, đoàn thám hiểm chỉ biết ăn thịt chim cánh cụt, hải cẩu và cá voi. Họ sử dụng mỡ gấu để sưởi ấm và nấu ăn.

Shackleton nhận ra rằng họ không thể sống như thế này mãi và quyết định thực hiện một chuyến đi nguy hiểm đến trạm đánh bắt cá voi trên hòn đảo xa xôi phía nam Georgia. Sau nhiều ngày lênh đênh trên biển với nhiều hiểm nguy, họ trở lại đất liền vào tháng 8 năm 1916. Chuyến đi của Shackleton kéo dài đúng hai năm trời - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Điều này giúp tôi nhận ra rằng mắc sai lầm là một phần có thể chấp nhận được của cả quá trình. Thực sự, sao tôi có thể cầm cương tài sản của bạn bè và gia đình mà không mắc lỗi hay thỉnh thoảng gặp cơn bão tố được

chứ? Cũng như Shackleton, tôi cần nhìn nhận rằng tất cả không phải là thất bại và tôi cần vững lòng tin để có thể đi qua cơn bĩ cực tìm đến hồi thái lai.

Với sự trợ giúp từ những tiền nhân đã qua đời, tôi giữ được một đầu óc sáng suốt. Tôi lẳng lặng nhìn lại danh mục đầu tư hết lần này đến lần khác, kiểm tra lần hai rồi đến lần ba để đoan chắc rằng những cổ phiếu tôi nắm giữ có khả năng sống sót qua cơn bão. Tự tin vào những phân tích của mình, tôi từ chối bán bất kỳ một cổ phiếu nào trong số những khoản đầu tư lớn, ví dụ như American Express. Vào tháng Chín 2009, cổ phiếu này rớt đến mức 10 đô la mỗi cổ phiếu. Tôi kiên trì nắm giữ và chứng kiến nó tăng lên gấp chín lần trong những năm sau này.

Chỉ có một cổ phiếu tôi nắm giữ có vẻ rủi ro: CarMax, một công ty bán xe đã qua sử dụng. Cổ phiếu này đã giảm giá còn một nửa, nhưng tôi lo rằng mô hình kinh doanh của họ sẽ không trụ nổi, vì biết rằng những người mua xe sẽ gặp nhiều khó khăn hơn trong việc tìm kiếm các nguồn hỗ trợ tài chính chi phí thấp. Cuối cùng, suy nghĩ của tôi đã sai, và cả CarMax cũng hồi sinh từ đáy vực. Duy nhất trường hợp này, tôi đã cho phép nỗi sợ của thị trường ảnh hưởng đến suy nghĩ lý tính của minh. Đó là một lời nhắc nhở hợp lý rằng tôi không miễn nhiễm trước những nỗi sợ vô lý, tuy nhiên tôi đã cố gắng cẩn thận ngăn ngừa chúng.

Cùng thời gian ấy, tôi cũng mua vào những cổ phiếu rẻ vô đối, bất chấp gánh nặng thoái vốn từ các cổ đông. Ví dụ, tôi đầu tư vào London Mining PLC, khi ấy đang bán với giá gọi là khuyến mại so với giá trị tiền mặt mà công ty đang nắm trong tay. Tôi mua hàng tá cổ phiếu Brookfield Office Properties, công ty sở hữu những bất động sản hàng đầu đang được định giá thấp hơn chi phí thay thế các bất động sản này. Tôi mua cổ phiếu Cresud, một công ty Argentina sở hữu một lượng lớn đất nông nghiệp giá trị, với giá gần như cho không vì cả công ty được bán với giá rẻ hơn giá trị cổ phần của nó trong IRSA, một công ty bất động sản đang niêm yết. Tôi cũng đầu tư vào Fortescue Metals Group, công ty phát triển phương án dự phòng với chi phí cực kỳ rẻ cho quặng sắt chuyên chở bằng đường biển. Giá quặng sắt rớt thê thảm, nhưng tôi chắc rằng nhu cầu của Trung Quốc sẽ tiếp tục tăng lên.

Đó là những khoản đầu tư ngon lành. Không phải chỉ vì chúng quá rẻ, mà vì mỗi công ty ấy đều có những chất xúc tác giúp chúng tăng trưởng.

Các công ty này không chỉ có khả năng tạo lợi nhuận mạnh mẽ mà còn có giá trị phụ trội rất lớn. Do đó, tỉ lệ thành công vô cùng cao.

Tất cả các ý tưởng đầu tư ấy đều được khơi nguồn từ những cuộc trò chuyện của tôi với Mohnish, và tôi được lợi vô cùng từ khả năng phân tích siêu việc của ông ấy. Suy nghĩ và sự thấu suốt của ông đã đến với tôi nhanh và dày đặc, và tôi đôi khi tiêu hóa không kịp. Mohnish thường đùa rằng tôi cứ như đang "uống nước từ vòi chữa cháy". Tình bằng hữu ngày càng phát triển và nảy nở của chúng tôi là một trong những phần thưởng giá trị nhất của bữa ăn trưa cùng Buffett, vì trải nghiệm trù phú ấy kéo Mohnish và tôi đến gần nhau hơn. Tôi kinh ngạc trước sự hào phóng của ông, Monish luôn chia sẻ trí tuệ lạ thường của mình với tôi, và thật khó để bù đắp lại vai trò quan trọng của ông trong việc giúp tôi chọn được những khoản đầu tư đúng đắn trong thời khủng hoảng tín dụng.

Tất thảy những lựa chọn cổ phiếu này cũng như trò bắn cá bơi trong chậu vậy. Vài năm sau đó, khi nền kinh tế toàn cầu hồi phục và dần trở về bình thường, mọi cổ phiếu vừa nêu đều tăng giá trở lại. Ví dụ, Brookfield tăng gấp đôi, Cresud gấp ba, và London Mining gấp bốn. Đúng như tôi đã nghĩ, khủng hoảng tài chính quả là cơ hội cả đời mới có một lần.

Trên mặt trận đầu tư, tôi đã hành xử đúng. Quy trình lựa chọn cổ phiếu cốt lõi của tôi tốt. Nhưng tôi có thể nhận ra còn có những điều cốt lõi mà tôi cần thay đổi trong cách vận hành quỹ và, cũng quan trọng không kém, là cách sống của tôi. Khủng hoảng tài chính đã cho tôi thấy thành công trong đầu tư không chỉ là vấn đề nhận diện cơ hội mua cổ phiếu tuyệt vời. Nhưng tôi đã học bằng những trải nghiệm thương đau, tôi cũng phải tạo môi trường tốt nhất có thể cho chính tôi, về thể chất, lý trí, và tâm lý để tôi có thể quản lý hiệu quả hơn và khiến bản thân khó bị tổn thương hơn trước những ảnh hưởng tiêu cực tôi gặp phải trong cuộc khủng hoảng tài chính. Như Warren và Mohnish, tôi cần có chiến lược để cấu trúc lại môi trường này. Tôi không thể mô phỏng trí thông minh của họ, nhưng tôi có thể nhận thấy, ngày một rõ ràng hơn, rằng tôi cần mô phỏng các chi tiết trong môi trường của họ, những điều đã giúp họ có được lợi thế về mặt cấu trúc.

Thế là tôi quyết định nhấn nút "khởi động lại". Một trong những thay đổi lớn lao nhất mà tôi thực hiện chính là rời New York đến Zurich mùa hè 2009. •

Chương 8OMAHA PHIÊN BẢN SPIERKIẾN TẠO MÔI TRƯỜNG LÝ TƯỞNG

MỘT TRONG NHỮNG THÁCH THỨC LỚN NHẤT VỚI BẤT KỲ nhà đầu tư nào chính là có quá nhiều thứ gây nhiễu loạn đầu óc. Chúng ta thích nghĩ mình là tạo vật đầy lý trí - điều này phần nào đó đúng - nhưng thực tế thì lại xám xịt hơn. Khủng hoảng tài chính đã minh chứng một cách lạnh lùng cách các nhà đầu tư có thể trở nên phi lý trí, đặc biệt trong những tình huống thử thách cực độ.

Những nhà đầu tư gọi là chuyên nghiệp - trong đó có tôi - cũng không miễn nhiễm trước những thế lực giày xéo tâm trí này. Tôi đã chứng kiến tận mắt nhân viên phân tích, các nhà đầu tư tổ chức, và nhân viên tiếp thị hợp tác với tôi, tất thảy đều gục ngã dưới áp lực của thị trường sụp đổ, bán ra vào chính xác thời điểm họ lý ra phải mua vào. Nghe thật nhẹ nhõm khi nói một cách tự mãn về "sự điên cuồng của đám đông", nhưng còn về sự điên cuồng của những thành phần ưu tú trong giới học giả và tài chính thì sao? Theo kinh nghiệm của tôi, ai trong chúng ta cũng có thể trở nên loạn trí. Thực sự, rất thường gặp những người trong giới của tôi phát điên.

Trí não tự nó là một thứ rất lạ lùng và vô cùng kỳ bí, đặc tính này thật chẳng thích hợp với công việc đầu tư. Đây không phải một quyển sách khoa học dày cộp bàn về cấu trúc bộ não, nhưng cũng đáng để ta dành chút thời gian để tìm hiểu xem vì sao suy nghĩ và đầu tư một cách có lý trí lại khó đến vậy.

Mọi người thường nhầm tưởng bộ não chỉ gồm một cấu trúc: phần vỏ não thu thập thông tin, xử lý, và đưa ra câu trả lời. Daniel Kahneman, người thắng giải Nobel kinh tế năm 2002 là một nhà tâm lý học tiên phong mô tả chức năng của vỏ não bằng cụm từ "tư duy chậm". Về phần tôi, trước đây tôi có một hình ảnh tưởng tượng về bản thân như một phi công lái máy bay chiến đấu, tập trung cao độ vào bảng điều khiển trong buồng lái, đưa ra những quyết định tối ưu và kiểm soát hoàn toàn chiếc chiến đấu cơ đang bay lượn trên không trung.

Phần lớn những gì chúng ta trau dồi trong trường đại học nhằm phát triển phần khả năng suy nghĩ cao độ, đầy lý trí này của não bộ. Anh bạn của tôi, Ken Shubin Stein, dạy lớp đầu tư nâng cao ở Đại học Kinh doanh Coblumbia. Đây là một khóa học khác thường cung cấp cho học viên một khối lượng khổng lồ những góc nhìn và cách tiếp cận hữu ích về quy trình nghiên cứu đầu tư. Nhưng mọi tri thức và phân tích này đều dựa trên một

giả định rằng, khi các sinh viên tốt nghiệp, chính phần vỏ não của họ sẽ đưa ra những quyết định đầu tư. Vấn đề là còn có một phần não bộ khác, ít lý trí hơn và nhiều tính bản năng hơn mà Kahneman miêu tả bằng cụm từ "tư duy nhanh", đây mới là nơi đưa ra phần lớn các quyết định của chúng ta.

Dĩ nhiên, tôi đang tối giản hóa một cách thái quá một chủ đề vô cùng phong phú. Nếu bạn thích tìm tòi về lĩnh vực này, bạn có thể tìm đọc các tác giả có lối viết dễ hiểu như Kahneman, Dan Ariely, Jason Zweig, Joseph LeDoux, và Antonio Damasio. Đọc tác phẩm của những tác giả vừa nêu và các chuyên gia khác về tài chính hành vi và kinh tế thần kinh học, tôi thấy vô cùng hứng thú với những khiếm khuyết và sự phức tạp của quá trình đưa ra quyết định. Lấy ví dụ, nhà thần kinh học Benjamin Libet trình bày cách một quyết định hành động được khởi nguồn trong não trước khi chủ thể nhận ra rằng mình đã đưa ra một quyết định. Có một trường hợp rất nổi tiếng từ thế kỷ 19 của Phineas Gage, người này bị tai nạn ảnh hưởng chỉ một phần não bộ; ông ta có vẻ như hoạt động bình thường, nhưng lại mất đi khả năng đưa ra các quyết định hợp lý.

Tôi bị thu hút bởi các nghiên cứu cho thấy các bộ não xử lý các tín hiệu thu nhận vào những thời điểm khác nhau: hình ảnh cử động môi đến trước, sau đó âm thanh mới đến, nhưng chúng ta lại thấy hai tín hiệu này đến đồng thời. Nói cách khác, não bộ chúng ta tạo ra thực tại do ta nhận thấy, và không phải lúc nào não cũng thực hiện nhiệm vụ đó một cách chính xác.

Những nghiên cứu như thế đã giúp tôi nhận ra rằng *não bộ là một công cụ ít được sử dụng hơn ta vẫn tưởng.* Đối với những người tham gia thị trường chứng khoán, một trong những vấn đề lớn nhất là phần não bản năng, kém lý trí là đối tượng của những đợt thay đổi trạng thái cảm xúc dữ dội, bao gồm những đợt bùng phát lạc quan phi lý hay bi quan phi lý. Thực sự, những vấn đề liên quan đến tiền bạc lại thường kích hoạt phần não bộ kém lý trí của ta. Trong tình huống rủi ro tài chính cao, khi ta cảm thấy mình ở trong tình huống nguy cấp, phần bản năng tiềm thức được kích hoạt; phần vỏ não sau đó mới hợp lý hóa các quyết định của ta.

Hiểu được chúng ta cũng chỉ là con người (và nhà đầu tư) cũng giúp chúng ta cân nhắc môi trường để ta có thể tiến hóa. Tính sơ, loài người hiện đại với bộ não lớn vượt trội đã tồn tại trên mặt đất chừng 200.000 năm. Phần não được tiến hóa gần nhất chính là phần vỏ não. Nhưng trải dài suốt lịch

sử nhân loại, loài người đã sinh sôi nảy nở trong rất nhiếu môi trường khác nhau. Ngày nay, có một phần không nhỏ công cụ tinh thần của chúng ta đã tiến hóa để giúp chúng ta tồn tại trong tự nhiên vốn đã tồn tại từ thời tổ tiên săn bắt - hái lượm. Nhưng bản năng sinh tồn nguyên thủy ấy đã hằn sâu trong não đến nỗi dễ dàng đè bẹp phần vỏ não.

Chúng ta thích nhìn nhận rằng mình có khả năng suy nghĩ như Isaac Newton, nhưng thật nguy hiểm khi quên rằng ta cũng có những phần bản năng khác. Thú thực, bản thân Newton lẽ ra cũng nên nhận ra điều này, vì ông là một nhà đầu tư khờ khạo đã mất sạch số tiền tiết kiệm cả đời vào bong bóng South Sea. Ông đã hóm hỉnh phát biểu rằng: “Tôi có thể tính toán đường đi của các vì sao, nhưng lại bó tay trước sự điên cuồng của con người”.

Bong bóng South Sea là một trong những bong bóng lớn nhất lịch sử, diễn ra ở Anh từ năm 1711 đến 1720.

Để giúp chi trả khoản nợ 9 triệu bảng, năm 1711, chính phủ Anh đã thành lập công ty South Sea, được trao độc quyền thực hiện các giao dịch của Anh với các cảng của Tây Ban Nha ở Nam Mỹ, sau đó cho phép những trái chủ đổi trái phiếu lấy cổ phiếu trong công ty này. (Anh và Tây Ban Nha đã ở trong tình trạng chiến tranh hay căng thẳng trong phần lớn thế kỷ sau, một tình huống khó mà tạo ra được những khoản lợi nhuận lớn từ giao dịch bùng nổ giữa hai quốc gia này).

Theo thời gian, cổ phiếu mới được phát hành, xét trên khía cạnh giao dịch, công ty này hoàn toàn thất bại. Nhưng trong tháng 1 năm 1720, nó đã lao vào cuộc chiến đâu giá với Ngân hàng Anh quốc nhằm mua toàn bộ số nợ quốc gia của Anh. Nó đã thắng, nhờ hối lộ và mánh khóe. Từ thời điểm đó, tất cả đều trở nên hỗn loạn. Giá cổ phiếu của nó tăng từ 128 bảng một cổ phiếu vào ngày 1 tháng Một năm 1720 lên 1.000 bảng một cổ phiếu vào cuối tháng sáu.

Rồi bong bóng vỡ tung và cổ phiếu rơi trở lại mức 160 bảng vào cuối năm. Trong số những người mất tiền có Sir Isaac Newton, một trong những người thông minh nhất trong nền văn minh nhân loại, ông đã lỗ 20.000 bảng khi đầu cơ vào cổ phiếu South Sea - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Cafef.*

Vấn đề không chỉ là não bộ rất phi lý trí. Vấn đề còn nằm ở giới kinh tế vận hành theo những cách thức phức tạp đến điên đầu. Những lý thuyết kinh tế học khả kính mà tôi được học ở Oxford và Harvard đã che mắt tôi khỏi phức hợp tuyệt diệu này. Một vài năm sau khi tôi bắt đầu đầu tư, quản lý ngần quỹ Nick Sleep giới thiệu tôi học viện Santa Fe, một cộng đồng nghiên cứu đa kỷ luật. Tôi biết rằng Bill Miller, một quản lý quỹ thông minh tột bậc ở Legg Mason, nằm trong ban điều hành của học viện. Thế là tôi bắt đầu đọc một vài bài báo nghiên cứu của học viện này.

Ý tưởng cốt lõi mà tôi học được là cách nghĩ nền kinh tế là một hệ thống phức tạp có khả năng thích ứng cao. Các nhà kinh tế ghét ý tưởng này vì chúng ta không thể mô hình hóa một hệ thống có khả năng thích ứng hay sử dụng một thuật toán được học để triển khai. Chúng ta cũng có xu hướng bị thu hút bởi những ý tưởng hấp dẫn, nhịp nhàng, khó học như thuyết cân bằng tổng thể. Thuyết này miêu tả một cách tuyệt vời cách thế giới nên vận hành, và nó có thể là một hướng dẫn hữu ích cho các nhà làm luật. Nhưng nó lại bóp méo cách ta nhìn nhận thực tại.

Những nhà đầu tư thông thái như Bill Miller và Charlie Munger nhanh chóng nhận thấy các mô hình kinh tế tiêu chuẩn trên thế giới còn nhiều khiếm khuyết khi ứng dụng vào thị trường - và cũng nhận thấy các mô hình có nguồn gốc sinh học có thể hiệu quả hơn trong thực tiễn. Với cảm hứng từ học viện Santa Fe, tôi đọc quyển *Journey to the Ants* của Bert Holldobler và Edward o. Wilson. Phần lớn quyển sách dành để miêu tả các chiến lược sinh tồn khác nhau được sử dụng bởi các loài kiến và để khám phá cách thức các loài khác nhau cùng tiến hóa và cạnh tranh với nhau. Quyển sách này dạy tôi về kinh tế nhiều hơn những gì tôi được học trong trường đại học. Nghe có vẻ điên rồ, nhưng quả thực là như vậy. Vì sao ư? V1 một đàn kiến, cũng như nền kinh tế, có một cấu trúc phức tạp có khả năng tương thích. Đọc về kiến là cả một sự khai sáng. Ví dụ, các đàn kiến vận hành theo những bộ quy tắc đơn giản cho phép chúng hóa giải rất nhiều những vấn đề sinh tồn khó khăn.

Tôi ngay lập tức nhận ra mình đang khám phá những mô hình hữu dụng cho tôi trong việc phân tích giới tài chính và kinh tế. Tôi nghĩ ngay đến Munger với mô hình tầm lý đan xen chằng chịt của ông. Thế là tôi gửi tặng ông một quyển *Journey to the Ants.* Vui thay, ông tự tay viết một lá thư hồi

âm, bảo rằng từ lâu ông đã định đọc quyển sách này. Trong thời gian đó, tôi quyết tâm dành nhiều thời gian hơn để đọc sách sinh học. Những nghiên cứu này đã khẳng định thêm cảm giác của tôi rằng thật hữu ích khi suy nghĩ về kinh tế như một hệ sinh thái liên tục tiến hóa và cực kỳ phức tạp. Các công ty cũng như các đàn kiến, hoặc phải thích nghi để phát triển hoặc phải đứng trước nguy cơ diệt vong.

Tôi sớm nhận ra những lĩnh vực khác trong nghiên cứu về phức hợp *(complexity)* cũng cung cấp cho tôi những mô hình hữu ích về cách vận hành của giới kinh tế. Ví dụ, nhà vật lý lý thuyết người Đan Mạch Per Bak cùng thực hiện một nghiên cứu kinh điển về các đống cát *(sand dune),* nghiên cứu này cho thấy điều sẽ xảy ra khi bạn liên tục cho thêm cát ở một vị trí cố định. Đống cát sẽ đạt đến một trạng thái gọi là "cực điểm tự thành lập" *(self-organized criticality)-,* khi này hiện tượng cát lở sẽ hình thành, nhưng ta không thể dự đoán được thời điểm cát lở bắt đầu xuất hiện hay đống cát sẽ đạt kích cỡ nào trước khi cát lở xuất hiện. Mô hình này cho ta những tư duy rất thú vị về các lần thị trường sụp đổ, vốn có rất nhiều điểm chung với hiện tượng cát lở này. Với các nhà đầu tư, điều cần nhớ chính là phải tránh tình trạng cực điểm tự thành lập, như triết lý phương Đông có câu "Vật cùng tắc biến", "Vật cực tất phản", đây chính xác là điều xảy ra với thị trường chứng khoán trước đợt khủng hoảng 2008-2009.

"Vật cùng tắc biến", "Vật cực tất phản", ý nói một vật hoặc một sự việc khi đi đến điểm cực độ trong giới hạn thì sẽ phản đảo lại. Cho nên, càng là ở vào lúc vô vọng, thì càng có thể là hy vọng đang ở ngay trước mắt. Thân ở vào nghịch cảnh, chính là cơ hội tốt để tôi luyện bản thân mình - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Trithucvietnam.net.*

Mấu chốt ở đây chính là những lý thuyết kinh tế gọn ghẽ tôi được học ở đại học hầu như không thể miêu tả được sự phức tạp thực sự của nền kinh tế hay thị trường tài chính. Trong khi tôi phải thừa nhận là não bộ của ta cực kỳ hạn chế khi đối mặt với phức hợp quá khủng khiếp này. Chính sự bất cân xứng này là vấn đề nghiêm trọng với các nhà đầu tư. Chúng ta - với bộ não nhỏ bé kém lý trí và các mô hình kinh tế được giản lược quá mức - hy vọng đối mặt với thế giới phức tạp đến khó tin này. Chúng ta có cơ hội nào chăng?

Đây không chỉ là một trường hợp lý thuyết hóa tri thức để làm thỏa mãn bản thân. Đây là một thách thức thật sự cho mỗi nhà đầu tư. Liệu có cách nào đó để xoay chuyển cục diện cho có lợi cho chúng ta nhằm tăng xác suất chiến thắng trong một trò chơi vốn được sắp đặt vô cùng bất lợi cho ta? Đây là câu hỏi làm nền cho những chương tiếp theo của quyển sách này.

Giờ đây nhìn lại, tôi lẽ ra nên có cái nhìn hoài nghi hơn về những mô hình kinh tế được giảng dạy ở đại học. Nên ắt hẳn bạn sẽ rất vui mừng khi biết rằng tôi sẽ chẳng đem ra bàn những kiến thức như mô hình định giá Black-Scholes, giá niêm yết và kinh tế vĩ mô Keynesian, mô hình kinh tế vĩ mô IS/LM, triển vọng hợp lý, tỉ lệ tập trung công nghiệp Herfindahl, hay mô hình tỉ lệ quy đổi Rudiger Dornbusch.

Những lý thuyết vừa nêu, dĩ nhiên, là những thứ rất ngầu có thể giúp bạn kiếm bạn tình ở buổi tiệc cocktail Mensa hay một buổi tụ tập của các nhân viên ngân hàng trung tâm. Chúng cũng giúp bạn có được tấm bằng hạng nhất và một chân giảng dạy ngon lành. Nhưng theo kinh nghiệm của tôi, chúng chẳng có ích lợi gì với đầu tư. Vấn đề là, những học thuyết kinh tế như thế có xu hướng dựa trên những giả định rất thanh lịch về cách thế giới vận hành, chứ không phải dựa trên thực tế rất hỗn độn mà ta đang thực sự sống trong đó.

Nói đi thì phải nói lại, còn nhiều điều hữu ích tôi học được tại đại học không hề uổng phí. Ví dụ như cách đọc báo cáo tài chính của công ty là một điều hết sức cơ bản mà mọi nhà đầu tư nghiêm túc cần biết. Điều này không chỉ đơn giản là hiểu sự khác biệt giữa cách ghi sổ sách tiền mặt *(actual cash accounting)* và sổ sách kế toán phát sinh *(accrual accounting).* Điều này cũng liên quan đến việc hiểu nhiều cách thức mà các quy tắc kế toán có thể được dùng để xào nấu chỉ số thu nhập *(EPS - Earning per share),*chưa kể đến khả năng minh định doanh số đang tăng hay đang giảm. Nếu bạn có tấm bằng MBA hay CFA bạn đã thu thập được cơ chế cơ bản của loại phân tích này. Nếu không, có những quyển sách có thể bổ sung phần kiến thức nền tảng này, bao gồm những tác phẩm có ảnh hưởng sâu rộng như của Ben Graham và David Dodd, Marty Whitman, John Mihaljevic, Seth Klarman, và Joel Greenblatt. Bạn không cần tôi phải điểm lại một lãnh vực màu mỡ đã được nhiều tiền nhân khai phá.

Master of Business Administration là bằng thạc sĩ chuyên ngành quản trị kinh doanh. **Chartered Financial Analyst** là một chứng chỉ dành riêng cho các nhà phân tích tài chính chuyên nghiệp trong các lĩnh vực: chứng khoán, đầu tư, quản lý rủi ro, ngân hàng và tài chính - *Chú thích của người dịch.*

Một điều không may mắn, hầu hết các quyển sách về đầu tư lại tập trung nâng cao kỹ năng phân tích kỹ thuật. Học những khái niệm cơ bản như ROI, P/E, và những chỉ số khác cũng tốt thôi, nhưng những món này không khó, và bạn khó lòng đi xa hơn nếu chỉ biết đến chúng. Bất kỳ một người nào đủ thông minh để tốt nghiệp trường kinh doanh cũng có thể biết cách phân tích sâu các báo cáo 10K, 10Q, và các tài liệu tài chính khác. Thách thức thật sự, theo góc nhìn của tôi, chính là bộ não - thứ đã đưa ta đến với vị trí hiện tại - lại mắt xích yếu nhất. Não bộ như một con thuyền nhỏ, lênh đênh giữa một biển những điều phi lý trí và rất dễ gặp những cơn bão bất ngờ. Và não bộ còn chưa được các nhà khoa học thần kinh ưu tú hiểu thấu đáo, nói chi đến các nhà đầu tư.

Khi tôi bắt đầu tìm đọc về tài chính hành vi và kinh tế thần kinh học, có một niềm phấn khích trào dâng trong tôi, như thể tôi đang sải bước qua miền đất đầy các bí ẩn sâu thẳm về chức năng và những khiếm khuyết của não bộ. Nhưng, thuở ban đầu, tôi nhầm tưởng mình có thể dựa vào khả năng suy lý để vượt qua những khuynh hướng phi lý trí này. Khi đọc về những khiếm khuyết của não, tôi tâm đắc gật đầu, trấn an bản thân rằng giờ tôi sẽ không va vấp nữa vì đã hiểu rõ hơn về đường đi nước bước của não bộ. Nhưng dần dà tôi học được rằng kiến thức về tư duy và tự nhận thức vẫn còn chưa đủ. Khó khăn ở đây chính là ta *không thể dùng não để trị não.* Nên dẫu có hiểu biết về những khiếm khuyết tinh thần, ta vẫn rất dễ mắc phải sai lầm ấy.

Vậy, đâu là giải pháp? Tôi hy vọng có thể giúp bạn bằng cách chia sẻ những gì tôi đã học được cho đến giờ.

Qua những trải nghiệm đau đớn ở D. H. Blair và cuộc khủng hoảng tài chính - tôi khám phá ra rằng điều tối cần thiết là *tránh xa những giả định sai lầm rằng ta hoàn toàn có khả năng suy nghĩ hợp lý.* Thay vì thế, tôi nhận ra rằng lợi thế duy nhất của tôi trên cương vị một nhà đầu tư là tôi khiêm nhường nhìn nhận trí não tôi còn nhiều khiếm khuyết. Một khi đã chấp nhận điều

này, tôi có thể kiến tạo một loạt các giải pháp để khắc phục dựa trên nhận thức của bản thân về những vùng tử địa trong đầu óc tôi.

Và những tử địa này đặc biệt nghiêm trọng trong trường hợp của tôi. Khoảng năm 2004, một người bạn của tôi nằm trong ban chủ nhiệm trường Y khoa Mount Sinai gửi tôi đến khám ở chỗ bác sĩ Mary Solanto. Bà thực hiện một loạt các xét nghiệm kiểm tra và kết luận rằng tôi mắc chứng giảm chú ý *(attention deficit disorder - ADD)*. Các bài kiểm tra cho thấy tôi có những giai đoạn siêu tập trung, đặc biệt ở những thời điểm căng thẳng cao độ, nhưng tôi cũng có thể rơi vào những cái bẫy làm mất tập trung khi đối diện với quá nhiều thứ vụn vặt trong cuộc sống. Tôi có thể suy nghĩ ra những ý tưởng tuyệt vời, nhưng sự chú ý của tôi quá dễ bị lạc hướng đến nỗi tôi chẳng thể nhớ được những thứ rất cơ bản như mấy giờ rồi hay tôi đã để chìa khóa ở đầu.

Để sống với chứng bệnh của mình, tôi cần triển khai một loạt những mẹo đơn giản để đối phó, ví dụ, lắp một chiếc đồng hồ to đùng ở văn phòng để nhắc giờ cho tôi, bàn làm việc trống để tôi không bị phân tâm, và đặt đồ đạc ở cùng một vị trí để không thường xuyên quên mất đã để chúng ở đâu. Tôi thuê một trợ lý riêng, một phần công việc chính của người này là trông chừng tôi để tôi không làm hỏng mọi chuyện do lơ đễnh những công việc giản đơn như đặt máy bay, nhắc nhớ lịch hẹn, hay đóng cửa khi rời văn phòng.

Tất cả những nỗ lực tạo ra các biện pháp khắc phục và những "cầu dao" trong cuộc sống thường nhật đã chứng minh được tính hiệu quả - không chỉ giúp tôi đối phó với chứng ADD mà còn giúp tôi trở thành một nhà đầu tư giỏi hơn. Sự thực là, mọi người trong chúng ta đều có những hạn chế tinh thần, mặc dù hạn chế của bạn khác xa của tôi. Với tâm thế này, tôi bắt đầu nhận ra một nhà đầu tư rất cần tạo lập môi trường để đối phó với những hạn chế, phong cách cá nhân, và những khuynh hướng phi lý trí của chính họ.

Sau khi dời đến Zurich, tôi tập trung cao độ vào việc tạo một môi trường lý tưởng để đầu tư, một môi trường giúp tôi hành động có lý trí hơn. Mục đích không phải là để thông minh hơn. Mục đích là tạo nên một môi trường trong đó trí óc tôi không bị ảnh hưởng bởi những rào cản của các thế lực gây nhiễu và gây rối có thể kích phát hành động phi lý trí của tôi. Với

tôi, đây là một ý tưởng đổi đời. Thay đổi môi trường đã cải thiện cách tôi thực hiện việc đầu tư, một cách rất mới mẻ, song song đó còn mang lại cho tôi một cuộc sống hạnh phúc và bình an hơn.

Như chúng ta sẽ cùng điểm qua trong chương tiếp theo, không chỉ môi trường của tôi thay đổi. Tôi cũng kiểm soát được những thói quen cơ bản và quy trình đầu tư của mình để thích nghi với sự phi lý trí của chính tôi. Trí não tôi vẫn thế, bất toàn đến vô vọng. Nhưng những thay đổi này phần nào nghiêng nhẹ bàn cờ để cho tôi chút lợi thế. Với trí não của tôi, điều này hữu ích hơn gấp vạn lần việc tập trung vào những thứ như báo cáo doanh thu hàng quý của các nhà phân tích, tỉ lệ Tobin's Q, hay các dự báo thị trường vô dụng của các chuyên gia - những loại tạp âm làm nặng đầu nhiều nhà đầu tư.

James Tobin là một nhà kinh tế học người Mỹ đã có những đóng góp tiên phong trong việc nghiên cứu đầu tư, chính sách tiền tệ và tài chính cũng như thị trường tài chính, ông được nhận giải thưởng Nobel Kinh tế năm 1981. Theo James Tobin, các quyết định đầu tư của doanh nghiệp dựa theo tỷ lệ q, tức giá thị trường của tổng nguồn vốn (tổng tài sản) của doanh nghiệp chia cho giá sổ sách của tổng nguồn vốn (tổng tài sản) của doanh nghiệp. Nếu tỷ lệ q cao, công ty sẽ đầu tư nhiều hơn vì việc huy động thêm vốn sẽ rẻ hơn do thị giá của công ty khá cao so với chi phí huy động thêm vốn. Ngược lại, nếu hệ số q thấp, công ty sẽ không gia tăng đầu tư vì chi phí huy động thêm vốn khá đắt - *Chú thích của người dịch. Nguồn: ncif.*

Khủng hoảng tài chính đã cho tôi thấy một điều không còn nghi ngờ gì nữa là quản trị phần phi lý trí của não phải trở thành một phần không thể tách rời với quản trị danh mục chứng khoán. Cuộc khủng hoảng cũng nhấn mạnh rằng vô cùng khó khăn để làm điều này tại Manhattan. Mỗi người chúng ta có đường lối suy nghĩ khác nhau, nhưng New York - với dòng năng lượng tuôn chảy không ngừng nghỉ, tinh thần cạnh tranh, và túi tiền của những tay siêu giàu - làm nặng nề thêm những thành phần trong bản chất phi lý trí của chính tôi, những phần không phù hợp với một nhà đầu tư giỏi. Tôi cần ở một nơi mà tôi có thể suy nghĩ bình tĩnh và đầu tư lâu dài, tránh

xa khỏi áp lực từ kỳ vọng của người khác hay sự gây nhiễu của các hành động điên rồ liên tục giáng vào tôi ở New York.

Điều này không có nghĩa New York không phải vùng đất hứa cho những nhà đầu tư vĩ đại khác. David Einhorn phát triển rất tốt ở nơi này; các nhà quản lý của quỹ Sequoia cũng thế. Nhưng tôi hồ nghi rằng những người từ xa đến đây lập nghiệp như tôi sẽ thấy rằng, không có một gốc rễ địa phương giúp ổn định cảm xúc, chúng tôi sẽ khó phát triển hơn so với những người sinh ra và lớn lên tại nơi này. Với những người nhập cư New York, thật quá dễ dàng để bị mất cân bằng bởi những cám dỗ không gì kiểm soát nổi - bao gồm cả lòng tham và sự đố kỵ - mà những trung tâm tài chính như New York và London có thể thổi bùng lên.

Mượn lời của Nassim Nicholas Taleb trong quyển *The Black Swan: The Impact of the Highly Impropable (Thiên nga đen - xác suất nhỏ, tác động lớn),* những thành phố lớn được xem là "Cực độ" *(Extremistan).* Như nhiều cuộc nghiên cứu đã cho biết, sự phân bố tài sản giữa chúng ta và người hàng xóm giàu có đóng một vai trò đáng kể trong việc quyết định hạnh phúc của chúng ta. Do đó, khi đọc bài về tỉ phú đô la người New York như Stephen Schwarzman của Blackstone Group có thể kích phát một phản ứng ghen ăn tức ở trong bộ não phi lý trí của tôi. Trừ khi chúng ta có rất nhiều phương sách mạnh mẽ để đối phó với những nguồn lực gây loạn trí này, chúng ta không thể tránh khỏi bị chúng đánh gục. Ví dụ, ở quá gần một người quá giàu có thể có thể khiến tôi dễ bị cám dỗ vào những thương vụ đầu tư mạo hiểm hơn thay vì điềm tĩnh tập trung tạo ra lãi kép đủ khiến ta hài lòng mà không phải chịu những rủi ro bất hợp lý.

Ít nhất là với tôi, sống ở một nơi mà sự khác biệt ít khắc nghiệt hơn là một lựa chọn khôn ngoan. Với những khiếm khuyết và sự dễ tổn thương của chính mình, tôi nhận thấy tôi có thể có cơ hội hành động có lý trí hơn ở những nơi mà Taleb miêu tả là "Bình thường" *(Mediocristan),* nơi cuộc sống có ít vướng bận hơn.

Thế là tôi tích cực bắt đầu tìm kiếm những nơi thay thế cho Manhattan. Ban đầu, tôi nghiêm túc cân nhắc chuyển đến Omaha, do nơi này đã hỗ trợ rất đắc lực cho Warren. Tôi cũng cân nhắc đến Irvine, California, nơi Mohnish sinh sống. Tôi cũng nghiên cứu những thành phố khác ở Mỹ như

Boston, Grand Rapids, và Boulder. Và tôi cũng nhìn đến những thành phố yên bình hơn ở châu Âu như Munich, Lyon, Nice, Geneva, và Oxford.

Nhưng cuối cùng, Lory và tôi quyết định chọn Zurich. Tôi thường đến đây lúc còn bé và hằng yêu thích nơi này. Gần đây, tôi cũng đọc các nghiên cứu nói rằng Zurich thường xuyên được xếp đầu trong thang đo những thành phố có chất lượng cuộc sống tốt nhất thế giới. Thật không khó để thấy lý do. Đây là một thành phố nhỏ, an toàn, được quản lý tốt, một nơi có nhiều kiến trúc đẹp, bầu không khí trong lành và nguồn nước sạch, cùng với cơ sở hạ tầng trên cả tuyệt vời. Zurich có những ngôi trường công lập rất tốt. Nó cũng có những ngọn núi xinh đẹp và khu vực trượt tuyết tuyệt vời chỉ cách thành phố vài phút. Nơi này còn có một sân bay hiện đại, dễ dàng đi đến các thành phố trung tâm như New York, San Francisco, Singapore, Thượng Hải, và Sydney.

Mặc dù Zurich có mức sống cao, thành phố này lại đề cao tính công bằng vì mọi người đều có thể tiếp cận với những thứ như nhau - từ những hồ nước trong veo được bảo tồn cẩn thận đến các hồ bơi công cộng còn tốt hơn nhiều so với các hổ bơi tư ở các câu lạc bộ đồng quê hào nhoáng phía bắc New York. Tương tự, hệ thống giao thông công cộng không đâu sánh nổi của Zurich hoạt động vô cùng hiệu quả tới mức các tỉ phú địa phương cũng sử dụng phương tiện này. Câu chuyện những người giàu không sống trong một thế giới tưởng như siêu tưởng với tuyệt đại đa số dân chúng làm giảm sự ganh tị và cảm giác thiếu thốn vốn rất dễ cảm nhận tại các thành phố lớn như New York và London.

Tôi không có ý nói Zurich là hoàn hảo, nhưng nó có một thuộc tính vô cùng đáng giá với tôi: nó thực sự xây dựng dựa trên niềm tin. Lấy ví dụ, trên hệ thống tàu điện, hiếm khi người ta soát vé và cũng chẳng có cửa xoay một chiều. Trong các cửa hàng, khách vẫn thường mua bia rượu và các sản phẩm khác rồi thanh toán sau khi sản phẩm chuyển về tận nhà cùng với hóa đơn. Cư dân ở đây là một phần của mạng lưới tin tưởng lẫn nhau, và điều này giúp họ bộc lộ những phẩm chất tốt nhất bên trong. Theo một cách nhìn nào đó, đây giống một thế giới đậm phong cách Buffett. Warren đối xử với các quản lý các công ty của ông với một lòng tin đáng nể, cho họ tự do thực hiện quyết định của họ, và họ đáp lại bằng cách làm mọi điều có thể để xứng với kỳ vọng của ông.

Zurich tạo một ấn tượng với tôi rằng đây là nơi tôi có thể sống với một tâm thế bình yên - một môi trường tĩnh lặng, đáng mến, nhưng lại phần nào tẻ nhạt do không có các sự kiện đáng chú ý diễn ra thường xuyên. Nơi đây tôi có thể tập trung cho gia đình mình và quỹ của mình mà không có những phiền não không đáng. Thi thoảng có người hỏi tôi, "Chẳng phải nơi đó chán lắm sao?" Cầu trả lời của tôi: "Chán là tốt. Là một nhà đầu tư, đây chính xác là điều tôi muốn". Vì xao nhãng là một vấn đề thực thụ. Điều tôi thực sự cần là một nền tảng đơn sơ, không bị quấy nhiễu và không hưng phấn quá độ. Tôi không phải là người duy nhất cho rằng Zurich là vùng đất hoàn hảo hỗ trợ cho suy nghĩ. Xuyên suốt lịch sử, thành phố này là nơi dừng chân cho những tâm hồn tìm chốn suy ngẫm như Cari Jung, James Joyce, Richard Wagner, Vladimir Lenin, và Albert Einstein, chưa kể Tina Turner.

Một điều cũng khá quan trọng là ở Zurich, tôi không bị vây quanh bởi những người trong giới đầu tư. Điều này dễ dàng cho tôi hơn khi đi ngược với đám đông mà không để tư tưởng của họ len lỏi vào tâm trí. Zurich cũng khá hẻo lánh, đủ làm chùn bước nhiều người muốn đến gặp tôi; bạn bè thân thiết và họ hàng quan tâm tôi có thể đến, nhưng tôi không phải dành nhiều thời gian cho các mối quan hệ không quan trọng với cuộc đời tôi. Điều này nghe có vẻ tàn nhẫn và vô cảm, nhưng đó là những điều tôi cần cân nhắc khi tạo lập môi trường phù hợp với nét tính cách và thứ tự ưu tiên của riêng tôi. Sau tất cả, chuyển đến Zurich cho tôi một cơ hội làm lại từ đầu, đưa vào thực hiện mọi điều tôi đã học về cách tôi có thể sống và làm việc hiệu quả hơn. Tôi không muốn phí cơ hội này.

Bước tiếp theo, tôi bắt đầu tìm một văn phòng hoàn hảo - một thành tố chủ đạo trong môi trường mới của tôi. Khi mới bắt đầu, tôi phạm một sai lầm, ký hợp đồng thuê nguyên năm một văn phòng ở Bahnhofstrase, một con đường hiện đại và đắt đỏ vốn là nơi được xem là Cực độ của Zurich. Đây là một nơi thanh lịch, đầy những cửa hàng đắt tiền. Nhưng khu vực siêu giàu như thế không lý tưởng với tôi vì chúng kích thích những ham muốn không lành mạnh của tôi. Thế là tôi nhanh chóng quyết định chuyển sang một văn phòng ở bên kia sông, cách khu Bahnhofstrase 15 phút đi bộ. Với tôi, đây giống như một khoảng cách an toàn.

Nhà tâm lý học Roy Baumeister đã minh chứng rằng ý chí hay năng lượng tinh thần *(willpower)* là một nguồn lực có giới hạn, nên chúng ta cần

cẩn trọng không làm nó cạn kiệt. Trong phòng thí nghiệm của ông, ông khám phá ra rằng ngay cả một hành động đơn giản là chống lại cám dỗ muốn ăn một mẩu cookie sô cô la thơm ngon cũng khiến người ta giảm bớt ý chí khi thực hiện các nhiệm vụ theo sau. Trong trường hợp của tôi, tôi không muốn phí nguồn năng lượng hạn chế của mình chống lại các cám dỗ và lòng tham mà một nơi như Bahnofstrasse có thể khơi nên trong tôi. Tốt hơn hết là tạo ra một môi trường mà tôi không tiếp xúc với những nguồn lực gây lung lạc tinh thần như thế, vốn có khả năng làm nặng nề hơn sự phi lý trí của tôi. Mấu chốt là giải phóng tâm trí tôi khỏi những nỗ lực tinh thần không cần thiết để tôi có thể dùng nó cho những công việc mang tính xây dựng hơn giúp làm lợi cho tôi và các cổ đông.

Khi đã quán triệt những vấn đề ấy, tôi bắt đầu nhận ra rằng các nhà đầu tư khác mà tôi ngưỡng mộ cũng có cách tiếp cận tương tự khi xây dựng môi trường của họ, dù họ có chủ định hay không. Như Mohnish, ông ấy làm việc ở một khu công viên văn phòng không lấy gì làm sang trọng ở Nam California, không có bất kỳ tổ chức tài chính nào ở gần đấy. Có lần tôi hỏi Mohnish vì sao không chọn một nơi bắt mắt hơn như trong cách trung tâm thương mại sang trọng ở Irvine, gần nhà hàng mà ông ta yêu thích, “Ôi, Guy à”, Monish đáp. “Tôi đâu cần mấy thứ hào hoa tráng lệ ấy!” Rõ là ông ấy hiểu khu vực xung quanh có thể làm gì với tâm trí của mình.

Tương tự, Seth Klarman, một trong những nhà đầu tư thành công nhất thế giới, làm việc ở văn phòng là không có chút gì hào nhoáng ở Boston, cách xa khỏi môi trường độc hại mang tên Wall Street. Nếu muốn, ông có thể dễ dàng thuê tầng thượng của một tòa nhà chọc trời nhìn ra sông Charles. Văn phòng của Nick Seep ở London gần một cửa hàng bán bánh ở đường King, cách xa khỏi Mayfair, con phố trứ danh đã trở thành thánh địa của quỹ phòng hộ. Allen Benello, quản lý quỹ White River Investment Partners, làm việc tại một văn phòng khó tả ở San Francisco, cách xa trung tâm tài chính của thành phố. Và Buffett, như chúng ta đã đề cập trước đây, sống ẩn dật ở tòa nhà Kiewit ở Omaha - một tòa nhà khác không được xem là một nơi hào hoa tráng lệ.

Điều này đánh thức tôi như một nhân tố không được nhận ra trong sự thành công của những nhà đầu tư vừa nêu. Về phần tôi, tôi cũng muốn xây dựng một phiên bản Omaha của riêng mình.

Dù là như vậy, cơ bản tôi khác với Buffett - và không chỉ là sự khác biệt về chỉ số IQ. Với tôi, tôi thích văn phòng của mình nhìn ra nơi có quan cảnh đẹp, trong khi ông chẳng mảy may quan tâm đến những chuyện thẩm mỹ như thế. Trong khi tôi thích đứng trong phòng nhìn ra cây cối hay thứ gì đó vui mắt, ông lại thường xuyên kéo kín màn cửa. Nhưng trong các khía cạnh quan trọng khác, tôi chủ định mô phỏng môi trường ông đã tạo ra ở Omaha. Lấy ví dụ, Warren sống cách văn phòng 10 phút lái xe, văn phòng của ông hơi nằm ngoài trung tâm thành phố. Văn phòng Mohnish ở Irvine cũng cách nhà ông ấy chừng 10 phút, văn phòng Monish cũng nằm ngoài khu trung tâm. Tôi bắt chước họ, chọn một văn phòng cách nhà 12 phút đi bộ hay 7 phút đi tàu và văn phòng của tôi cũng nằm ở mé ngoài thành phố. Với tôi, nằm ngoài trung tâm thành phố là một điều hay, một phần vì sẽ không có quá nhiều người vô tình ghé vào văn phòng của tôi. Họ cần một lý do đủ lớn để đến gặp tôi, và vì thế, cuộc viếng thăm của họ thường là có giá trị.

Những quyết định ấy đã được cân nhắc cẩn trọng. Ví dụ, Mohnish và tôi đã đặc biệt thảo luận với nhau về thời gian di chuyển, và đi đến kết luận rằng thời gian di chuyển đến chỗ làm lý tưởng là khoảng 10 đến 12 phút, đủ gần để tăng chất lượng cuộc sống, và đủ xa để tạo một sự cách biệt giữa chỗ làm và tổ ấm. Với những người mê làm việc đến ám ảnh như tôi, cần thiết phải có một sự cách biệt như thế. Chúng ta cần gặp gia đình và dành thời gian ở nhà khi không bị chôn vùi trong công việc. Cũng cùng một lý do, có thú vui giải trí cũng là điều quan trọng. Trong rất nhiều thú vui, tôi thích nhất chạy bộ và trượt tuyết, không chỉ giúp tôi khỏe mạnh và vui vẻ hơn, mà còn giúp làm sạch tâm trí tôi và tăng cường sự xa cách của tôi với các biến động cảm xúc của thị trường. Nếu tôi dành thời gian ấy mà nhốt mình trong văn phòng, toàn tâm toàn ý phân tích cổ phiếu, tôi chắc chắn rằng khả năng đưa quyết định và lợi nhuận đầu tư của tôi sẽ bị tổn hại, cùng với sức khỏe và đời sống gia đình của tôi.

Cho dù thế nào, mọi thứ lại kết nối với nhau. Động cơ ban đầu của tôi là tạo ra một môi trường tốt hơn để tăng lợi nhuận đầu tư. Nhưng những quyết định của tôi cũng khiến cuộc sống của tôi tốt đẹp hơn.

Bên trong văn phòng, tôi cũng chú trọng không kém để kiến tạo một môi trường giúp tôi làm việc có lý trí và hiệu quả, khắc phục bản chất lơ

đễnh của chính tôi. Một lần nữa, hiểu rõ bản thân và điều chỉnh môi trường cho phù hợp là điều cực kỳ quan trọng. Như đã đề cập trước đây, một trong những khuyết điểm của tôi là vô cùng dễ bị phân tâm, và tôi cần xử lý vấn đề này bằng cách điều chỉnh môi trường thực nơi tôi làm việc. Không như Buffett, ông có thể làm việc sáng suốt không cần máy tính mà cũng chẳng cần email, tôi lệ thuộc vào máy tính. Nhưng tôi cũng nhận thức được rằng Internet và email có thể trở thành cạm bẫy gây phân tâm cho tôi. Để đối phó, và để luôn giữ sự tập trung cần thiết, tôi chia tách văn phòng của mình hẳn ra.

Ở một đầu hành lang, tôi có một "phòng bận rộn," có một điện thoại, một máy tính, và bốn màn hình. Nhưng tôi để máy và màn hình trên một bàn làm việc chỉnh được độ cao, và tôi thường chỉnh cho bàn cao ở tầm đứng làm việc. Trả lời email là một công việc ít đòi hỏi nỗ lực trí óc, nhưng rất dễ bị dính vào trong thời gian dài. Nên tôi chủ đích chỉnh bàn như thế để không thể ngồi mà trả lời email. Điều này nghe có vẻ bảo thủ, nhưng mục đích là tạo một không gian suy nghĩ thinh lặng và bình tĩnh. Những tinh chỉnh nhỏ nhặt như tư thế làm việc với máy tính đầy khó chịu như vậy giúp tôi tăng xác suất đầu tư thành công.

Ở đầu kia của hành lang, tôi có một căn phòng gọi là thư phòng. Nơi đây không có điện thoại lẫn máy tính. Tôi muốn khuyến khích bản thân dành thêm thời gian ngồi và suy nghĩ, nên căn phòng này được thiết kế để mang lại cảm giác ấm cúng và mời gọi. Tôi có thể đem hàng đống tài liệu tài chính vào đây nghiên cứu hay chọn một quyển sách trên kệ sát tường. Nếu tôi đóng cửa căn phòng này lại, có nghĩa không ai được phép làm phiền tôi. Thư viện này cũng là phòng chợp mắt. Không hề trùng hợp, Mohnish cũng hay chợp mắt trong văn phòng của ông ấy, và Warren cũng bảo với chúng tôi rằng ông có một chỗ trong văn phòng để ông có thể chợp mắt. Đây không phải là hành vi lười biếng, hay ít nhất là không hoàn toàn! Một giấc ngủ giữa ngày giúp đầu óc minh mẫn, đóng lại những điều phiền nhiễu, và tạo một cơ hội để khởi động lại hệ thống cơ thể.

Nghe có vẻ kém quan trọng, nhưng ngay cả cách bạn trang trí văn phòng cũng rất có ích. Hãy nghĩ đến đại học Oxford, tường nhà ăn được trang trí bằng ảnh chân dung các cựu sinh viên đã thành danh. Ở một mức độ nào đó, sự hiện diện của những gương mặt này gửi đến một tín hiệu rất

khích lệ cho nhóm sinh viên hiện đang theo học. Tương tự, tôi đặt một đầu tượng đồng của Charlie Munger trong văn phòng. Tôi không tôn sùng ông như thánh, nhưng tôi muốn kích hoạt sự hiện diện của ông trong tâm trí tôi - ít nhất là như một manh mối để nhắc tôi nhớ sự nguy hiểm của 24 dạng đánh giá sai lầm mà ông đã chỉ ra trong bài phát biểu tại Harvard. Tương tự, trong phòng bận rộn, tôi treo những bức ảnh chụp cùng Warren và Mohnish trong bữa ăn trưa từ thiện.

Tôi không thể giải thích tất cả những điều này bằng ngôn ngữ chính xác của khoa học. Nhưng tôi có ấn tượng rằng những nơ ron phản chiếu giúp chúng ta mô phỏng những người có tầm ảnh hưởng đến ta vào trong sự hiện diện của ta.

Bằng cách lưu giữ hình ảnh của Munger và Buffett trong văn phòng, tôi cố gắng một lần nữa nghiêng bàn cờ về phía mình ở góc độ tiềm thức, bằng cách sử dụng sự tồn tại của họ gây ảnh hưởng lên suy nghĩ của tôi. Tôi nhận thấy cách làm này khá phổ biến. Một lần tôi viếng thăm phòng làm việc của Winston Churchill ở Chartwell, đập vào mắt tôi là những vật dụng ông đặt trên bàn làm việc, bao gồm một bức tượng bán thân của Napoleon, một tượng gốm Admiral Nelson, và một bức hình Thủ tướng Nam Phi Jan Smuts. Tôi không nghĩ ông đặt những món này lên bàn chỉ để trang trí. Tôi đoán có những lúc Churchill đã tự hỏi liệu những nhà lãnh đạo nổi danh này sẽ làm gì trong tình huống của ông. Những vật phẩm tôn giáo như thập tự giá có thể cũng phục vụ một mục đích tương tự, đóng vai trò như một dấu hiệu nhắc nhở các tín đồ cải thiện hành vi của mình. Biết được sức mạnh của mô phỏng (modelling), việc lựa chọn những người hùng để mô phỏng là một điều quan trọng đáng để ta cân nhắc thận trọng.

Tôi cũng để trong văn phòng hình cha tôi và vài nhà cổ đông đầu tiên, bao gồm một vài đối tác làm ăn của ông. Những hình ảnh này nhắc tôi nhớ mình đang làm việc cho ai để tôi không bao giờ chểnh mảng trách nhiệm của tôi với các cổ đông. Gần đây, tôi đã nghĩ đến việc thuê một nhiếp ảnh gia đi chụp ảnh chân dung đen trắng của tất cả cổ đông.

Chừng một năm sau bữa trưa từ thiện, Warren Buffett đã hào phóng tặng cho Mohnish và tôi một chuyến thăm ngẫu nhiên văn phòng của ông ở Omaha. Tôi đã vô cùng phấn khích khi thấy cách ông cấu trúc môi trường làm việc để tăng khả năng quyết đoán hợp lý. Có lẽ yếu tố ấn tượng nhất

trong văn phòng của ông là nó chứa rất ít đồ để có thể làm vướng bận tâm trí ông. Ông chỉ có vỏn vẹn hai chiếc ghế và phòng cũng chẳng đủ lớn để hội họp đông người - một phương tiện thực dụng để làm sờn lòng những can thiệp không cần thiết. Cửa sổ phòng của ông đóng kín, có lẽ để giúp ông tập trung vào những công việc trong tay.

Trên bức tường phía sau bàn làm việc, Warren Buffett kính cẩn treo hình của cha ông, Howard Buffett, người mà ông hằng tôn kính. Quyển hồi ký của Lowenstein đã miêu tả Howard mà một Đại biểu Quốc hội liêm chính không gì suy chuyển nổi. Ông đã từ chối những chuyến du lịch lót tay và thậm chí còn từ chối nhận một phần lương bổng của mình. Trong nhiệm kỳ đầu tiên, khi lương đại biểu Quốc hội được tăng từ 10.000 đô la lên 12.500 đô la, Howard đã để lại phần tiền thặng dư ở Phòng ngần quỹ trung ương, khăng khăng rằng ông đã được bầu cử để nhận mức lương thấp hơn. "Không khó để thấy ảnh hưởng ấy trên Warren, mức lương khiêm tốn ông nhận từ Berkshire phản ảnh cùng một cảm giác liêm chính và tốt bụng". Trở lại vấn đề, bức ảnh ấy là một lời nhắc nhở rằng thật hữu ích khi ta đặt hình ảnh hình mẫu mà ta ngưỡng mộ vào môi trường làm việc của ta.

Bàn làm việc của Warren cũng rất nhỏ, nhỏ tới mức không có chỗ chứa nhiều tài liệu, buộc ông phải đọc thật hiệu quả. Có một hộp "vào" và một hộp "ra" đặt trên mặt bàn, cùng với một hộp dán nhãn "Quá Khó" - một lời nhắc trực quan rằng ông nên kiên nhẫn đợi cho đến khi thời cơ chín muồi. Như ông thường nói, "Tôi chỉ vào những thương vụ nào tôi thật sự thích." Hộp "Quá Khó" của ông có yếu tố hài hước trong đó, nhưng sự hiện diện của nó cũng có tác dụng tinh tế lên cách ông suy nghĩ. Dấu hiệu này sẽ không có nhiều giá trị nếu Buffett không có một đầu óc phi thường. Nhưng thật thú vị khi biết ngay cả người thông thái như ông còn giữ một lời nhắc nhở hữu hình như thế trên bàn để giữ cho tâm trí ông không lạc lối. Với tôi, điều này cho thấy một sự khiêm nhường đáng nể trong khả năng của ông. Một điều cũng đáng nhắc đến là văn phòng của ông chẳng có thiết bị gọi là Bloomberg Terminal nào. Hình như, ở phía bên kia của tòa nhà có một cái, do các nhân viên Berkshire quản lý danh mục trái phiếu sử dụng. Lẽ dĩ nhiên Buffett có thể truy cập vào đó nếu muốn, nhưng ông chủ tâm chọn không để "vòi rồng" thông tin này ngay trong tầm với.

Tương tự, khi tôi thăm văn phòng của Nick Sleep ở London, thật thú vị khi thấy ông đặt máy Bloomberg của ông ở một vị trí rất kỳ quặc để ông chỉ có thể dùng được máy này khi ngồi trên một chiếc ghế thấp đến khó chịu. Cũng như Buffett, ông đã chủ ý thiết kế văn phòng để không khuyến khích ông dùng một thiết bị đầu cuối mà ông phải mất hơn 20.000 đô la thuê bao mỗi năm. Lý do là gì? Suy cho cùng, một luồng thông tin liên tục rõ ràng là nguồn máu nuôi sống bất kỳ nhà đầu tư chuyên nghiệp nào.

Mối quan hệ của tôi với cổng thông tin Bloomberg terminal cũng mâu thuẫn và dằn vặt như thế. Nó là một công cụ quyền năng, và rất nhiều lần nó tỏ ra có ích khi tôi cần lấy vội thông tin hay tin tức cổ phiếu. Trong những năm tháng cuồng quay của tôi ở New York, thuê bao Bloomberg của tôi cũng phục vụ mục đích đáng ngờ là làm tăng "cái tôi" của tôi. Nó khiến tôi cảm thấy mình là thành viên danh giá của một câu lạc bộ gồm những người có thể chơi với những món đồ chơi đắt tiền; không có nó, tôi không cảm thấy bình đẳng với các bạn đồng nghiệp nữa. Nhưng, lui lại xa hơn để nhìn vào hành động ngốc nghếch này, có một nhược điểm nghiêm trọng khi dùng Bloomberg - hay những hệ thống tương tự được bán bởi các công ty như Reuters và FactSet.

Tất cả những sản phẩm như thế - đặc biệt là Bloomberg, sản phẩm nổi nhất trong phân khúc - được thiết kế tài tình để hấp dẫn những người đăng ký thuê bao bằng những lời hứa ngon ngọt về một dòng thông tin không bao giờ cạn. Phần mềm này quả thực cung cấp một dòng chảy không bao giờ ngớt vào trong não bộ của nhà đầu tư, khiến họ rất khó để tập trung tính tự kỷ luật mà khóa dòng chảy thông tin này lại để tập trung cho những điều quan trọng nhất. Bạn thấy các mã cổ phiếu nhảy liên tục trước mắt, tin tức réo vang liên tục để thu hút sự chú ý. Mọi thứ đều liên kết đến thứ khác, nên bạn rất dễ liên tục nảy qua nảy lại mãi trong hố sâu thông tin không có điểm tận cùng này.

Ban đầu, tôi như bị nghiện. Những năm đầu làm quản lý quỹ, tôi đến văn phòng ở Manhattan và ngay lập tức bật máy Bloomberg lên. Màn hình sáng lên như cây thông Noel, những sắc màu lấp lánh cuốn hút người dùng từ mức độ tiềm thức. Nhưng khi tôi trở nên tự ý thức hơn, tôi bắt đầu nhận ra rằng những mời mọc này chẳng giúp ích cho tôi tí nào; kể cả những giờ liên tục ngồi lướt thông tin cũng thế. Tôi bắt đầu tự hỏi, "Liệu đây có phải là

cách tối ưu để sử dụng khả năng chú ý của tôi?" Nếu tôi chỉ có một lượng ý chí giới hạn, tôi sẽ phí bao nhiêu để cố cưỡng lại sự thèm thuồng được nhấm nháp thêm một miếng rồi lại một miếng loại kẹo ngọt thông tin này? Trong khủng hoảng tài chính, tôi càng thấy rõ hơn bao giờ hết cơn nghiện Bloomberg nguy hại đến thế nào. Những đợt ném bom tin xấu đã kích phát xu hướng phi lý trí của tôi, vào lúc điều tôi cần nhất là dẹp bỏ những phiền nhiễu để tập trung vào sức khỏe dài hạn của danh mục đầu tư. Cuối cùng tôi chọn cắt cơn ngay. Vào cuối 2008 và đầu 2009, khi thị trường tê liệt, tôi tắt hẳn máy này suốt nhiều ngày. Một mẹo khác tôi đã dùng để ngăn cách tôi với Bloomberg là không còn đăng ký tài khoản cá nhân, mặc dù chúng tôi vẫn có tài khoản công ty. Tôi cũng đổi chế độ màu trên màn hình chính sao cho mờ nhạt và nhàm chán, để làm giảm nguy cơ những màu sắc bắt mắt ấy khiến bộ não phi lý trí của tôi làm những điều không cần thiết.

Khi thiết kế văn phòng ở Zurich, tôi phải lần nữa quyết định cách đối phó với cơn đau đầu mang tên Bloomberg Terminal. Đến giờ, tôi đã quá quen với dịch vụ này. Về mặt tâm lý, không xài nó nữa là một trải nghiệm rất đau đớn. Tôi cũng biết rằng có đôi lúc, nó rất có ích. Nhưng tôi cũng cảnh giác không kém với sự thực rằng, với tôi, nó đem lại nhiều hậu quả hơn là kết quả. Vậy nên tôi nghĩ ra một biện pháp thỏa hiệp không lấy gì làm dễ dàng. Tôi để máy có phần mềm Bloomberg Terminal ở trên chiếc bàn tùy chỉnh chiều cao của tôi trong phòng bận rộn. Chiều cao của bàn có thể thay đổi để tôi phải đứng làm việc, đồng nghĩa với việc giảm được nguy cơ tôi dán mắt vào máy nhiều giờ liền, hao tốn thời gian không cần thiết. Hiện nay, tôi thường chẳng bật màn hình lên suốt nhiều tuần liền. Nhưng, nó vẫn ở đó phòng khi cần thiết - như một phiên bản đắt tiền của chiếc gối ôm của trẻ em, một vật giúp trẻ an tâm khi ở bên.

Dĩ nhiên, phần não lý trí của tôi bảo rằng tôi phải dẹp hoàn toàn máy Bloomberg đi. Ai mà lại trả hơn 20.000 đô la mỗi năm để rước về một thứ gây phân tâm trong khi có thể dễ dàng làm việc mà không cần đến nó cơ chứ? Nhưng tôi chấp nhận khiếm khuyết này của mình. Thay vì giả vờ làm người lý trí hoàn hảo, tôi thấy sống thật với bản chất phi lý trí của mình lại có ích hơn. Chí ít là tôi có thể áp dụng các biện pháp thực dụng giúp tôi kiểm soát phần phi lý trí của mình. Có lẽ, đây là điều tốt nhất mà mỗi người chúng ta có thể làm. •

Chương 9HỌC CÁCH TẬN HƯỞNG CUỘC SỐNG – MỘT CẢM KHOÁI VUI VẺ MỚI MẺ

KHI CHUYỂN ĐẾN ZURICH, TÔI ĐÃ QUYẾT ĐỊNH RẰNG tôi cũng cần thay đổi những khía cạnh khác trong cuộc sống của mình. Vấn đề không chỉ là xây dựng một môi trường giúp tôi làm việc có lý trí hơn, bớt phân tâm hơn, và bình tĩnh hơn. Tôi cũng muốn thay đổi thái độ của tôi với cuộc sống.

Trải nghiệm 2008-2009 quá căng thẳng và gay gắt khiến tôi khó lòng giữ được sự cân bằng. Đây là một trong những thách thức lớn nhất đối với nhà đầu tư. Chúng ta đều biết rằng cần phải có một thân thể khỏe mạnh, một cuộc sống cá nhân viên mãn, và giữ cân bằng về tinh thần. Nhưng bức tranh thần tiên này không chỉ là một giấc mơ mong manh, tân thời, sự thật là thật khó để đầu tư cho tốt nếu cuộc sống bên ngoài đầu tư của bạn đầy những xáo trộn, căng thẳng, hay trì trệ.

Những nhà đầu tư vĩ đại thường không công khai những thử thách cảm xúc họ trải qua. Nhưng George Soros cho chúng ta cảm nhận một tí cái gọi là căng thẳng của nhà đầu tư khi viết rằng, có những lúc ông không chắc ông là người điều hành quỹ, hay quỹ đang điều hành ông. Trái lại, Buffett nói ông vẫn nhảy chần sáo đến chỗ làm mỗi buổi sáng. Sự vui tươi và thích thú với cuộc sống của ông được phản ánh qua khiếu hài hước và tình yêu bài bridge của ông. Ông đã tìm thấy đam mê đời mình, và ông tỏa sáng bên trong những đam mê ấy.

Xem thêm Hướng dẫn cách chơi bài Bridge tại: http://happy.live/huong-dan-cach-choi-bo-mon-giai-tri-cua-warren-bufffett-bai-bridge/

Warren Buffett cho rằng trò chơi này rèn luyện óc phán đoán của ông và chúng giúp ông đưa ra những lựa chọn đầu tư chính xác hơn: "Đây có lẽ là bài tập thiết thực nhất cho người đầu tư. Bạn nhìn ra cơ hội cùng những tình huống mới chỉ trong khoảng thời gian 10 phút và phải tính toán từng nước đi của mình để giành chiến thắng" - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Bizlive.*

Tôi muốn bơm vào cuộc sống của mình thêm nhiều niềm vui, để giữ lại sự vui thú tôi đã đánh mất qua những tháng năm cuộc đời. Trong cuộc khủng hoảng, có những thời điểm sự nghiệp của tôi như chỉ mành treo chuông. Cuộc thảm sát của thị trường quá đỗi khốc liệt đến nỗi không biết bao nhiêu quỹ đã phải ngưng hoạt động. Ngay cả những nhà đầu tư nổi

danh như Bill Miller cũng bị “lăng trì” đến độ danh tiếng bị thương tổn trầm trọng.

Bill Miller tốt nghiệp bằng cử nhân kinh tế tại Đại học Washington & Lee năm 1972. Sau khi tốt nghiệp, ông đã làm việc cho J.E. Baker, Co và trở thành thủ quỹ. Năm 1981, Miller rời J.E.Baker để về làm việc cho Legg Mason Capital Management, vào giai đoạn 2007-2016 Miller làm chủ tịch và giám đốc đầu tư của Legg Mason - *Chú thích của người dịch.*

Miller là người nhận được rất nhiều lời khen ngợi tuyệt vời nhưng lại chịu rất ít lời chỉ trích hơn bất kỳ nhà quản lý quỹ tuyệt vời nào. Từ năm 1991 đến năm 2005, Miller đã lật đổ kỷ lục lợi nhuận của Peter Lynch bằng cách đánh bại thị trường chứng khoán trong 15 năm liên tiếp.

Ngoài ra, nếu ai xem qua bộ phim The Big Short sẽ thấy ông bị nhiều sự "chèn ép". Nhân vật giả tưởng "Bruce Miller", được mô phỏng theo cuộc sống thực của Bill Miller ngoài đời, tham gia vào một cuộc tranh luận trong bộ phim, trong đó ông mạnh mẽ bảo vệ đầu tư của mình vào Bear Stearns ngay cả khi những người tham dự cuộc trò chuyện tin rằng cổ phiếu của ngân hàng sẽ sụt giảm. Mặc dù mang tính hư cấu nhưng dường như nó chia sẻ một số yếu tố sự thật đó là Miller đã phải chịu những tổn thất lớn sau sự sụp đổ của Bear Stearns - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Investopedia.*

Một trong những nhà đầu tư tài ba nhất mà tôi biết, học trên tôi một năm ở Harvard, mất đến 80% giá trị và quỹ của anh phải ngưng hoạt động. Anh đang ở đầu độ tuổi 40, nhưng sự nghiệp đã từng rực rỡ của anh thế là chấm hết. Với tôi, trận sụp đổ này như một trải nghiệm kề cận với cái chết với giới đầu tư. Nó buộc tôi phải quyết định lại cách sống tôi muốn và điều gì thật sự quan trọng với tôi.

Trong chặng đường đi tìm lẽ sống này, tôi bắt đầu nhận ra mình đã tự nhốt mình trong cái nhìn sự nghiệp như một cuộc đấu tranh sinh-tử. Cách nhìn nhận của tôi quá đỗi khắt khe: tôi không chỉ muốn trở thành một nhà đầu tư vĩ đại, mà tôi còn mong mình trở thành Warren Buffett. Nhiều năm qua, tôi đã khiến bản thân tập trung đến mức gần như điên dại hòng đạt được mục tiêu, tôi hành xử như thể kết quả thi cử, học lực đại học, và lợi

nhuận đầu tư của quỹ là mọi thứ tôi cần, và như thể những điều ấy nói lên tôi là ai và xác định giá trị của tôi vậy.

Có lẽ quan điểm này của tôi được hun đúc từ tinh thần của nền giáo dục Anh quốc. Khi 11 tuổi, tôi đã nhập học tại một trường Anh quốc, khi ấy tôi là một cậu bé nhập cư lạc lõng với môi trường xung quanh, đã từng sống ở Iran, Israel, và Nam Phi. Mọi thứ đều không dễ dàng với tôi, và tôi luôn cảm thấy lúc nào cũng phải tranh phần sống sót. Không hề suy nghĩ, tôi mang thái độ này vào đời sống trưởng thành, nhìn nhận sự nghiệp đầu tư như trận tranh tài ở giáo trường. Trong đống đổ nát của cơn khủng hoảng, tôi muộn màng nhận ra xu hướng nhìn đời như một cuộc chiến một mất một còn không hữu dụng, chứ đừng nói đó là công thức cho hạnh phúc.

Tôi cần phải sống tươi vui hơn. Nói một cách bóng bẩy, tôi muốn học cách đắm mình vào âm nhạc và để cho ngôn ngữ cơ thể lên tiếng. Một phần trong quá trình lột xác, tôi kiên định dành thêm thời gian cho các hoạt động vui tươi. Một trong số đó chính là tôi bắt đầu du lịch nhiều hơn. Lấy ví dụ như vào năm 2009, tôi cùng Mohnish đến Ấn Độ 10 ngày. Trước đó, tôi chưa từng tham gia một chuyến thám hiểm trải nghiệm như thế này. Tôi đã từng nghĩ mình buộc phải làm việc không ngừng nghỉ, nên tôi thường tự thuyết phục rằng mình cần ở nhà và trông chừng danh mục đầu tư. Nhưng tôi đã đến Ấn Độ mà không có kế hoạch định sẵn, và hoàn toàn không ngờ rằng chuyến đi này lại là một trải nghiệm phong phú vô cùng, giúp tôi nhìn thế giới theo một cách mới lạ hơn.

Một trong số những điều tôi phải tự mình mục sở thị tại Ấn Độ cho bằng được là công trình đáng nể của Mohnish, Tổ chức Dakshana, với sứ mệnh giúp phổ cập giáo dục cho trẻ em Ấn Độ. Điều này nghe như một ý tưởng cổ lỗ sĩ, nhưng điều làm tôi thật sự rung động là nhìn thấy rất nhiều người ở Ấn Độ sống rất hạnh phúc, mặc dù trên thang đo vật chất, họ chẳng có mấy tài sản trong tay. Trải nghiệm này giúp tôi nhận ra rằng khi sống ở các quốc gia giàu có, giá trị sống của ta đã bị bóp méo rất nhiều. Và cũng thật thú vị khi được chứng kiên Mohnish trong một môi trường không chuyên, được nhìn thật gần điều kiện sống đã hun đúc nên một con người tài ba. Với tôi, chỉ cần nhìn cách ông phản ứng với những người không giữ lịch hẹn hay những người kém hành xử cũng giúp tôi rút ra nhiều bài học.

Tôi hiếm khi gặp một người trầm tĩnh vừa đầy lý trí vừa rất điềm đạm như ông ấy.

Cũng trong chuyến đi ấy, tôi tham dự một buổi hội thảo TEDIndia ở Mysore. Tôi cực thích. Những năm sau này, tôi đồng sáng lập hội thảo TEDxZurich, tham gia các sự kiện như trình diễn nghệ thuật Art Basel ở Thụy Sĩ, và hỗ trợ các tổ chức như Oxford, Harvard, và học viện khoa học Weizmann ở Israel. Tôi không biết liệu những điều tôi làm có giúp tôi trở thành một nhà đầu tư giỏi hơn hay không, nhưng những điều ấy chắc chắn có giúp mở rộng suy nghĩ của tôi, đem đến cho tôi nhiều quan hệ đầu tư hơn, và thổi sinh khí vào đời sống của tôi. Điều không kém phần quan trọng, những hoạt động đó chính là một khía cạnh khác của sống thực với chính mình.

Cũng trong thời gian ấy, tại Zurich, tôi chủ tâm tránh né vài loại người. Như tôi đã đề cập trước đây, sống ở tận Zurich và đặt văn phòng ở bên ngoài thành phố làm chùn bước những người "không thích hợp" đến gặp tôi. Họ cần một lý do đủ lớn để vượt qua trở ngại mà đến gặp tôi, và đây là một cơ chế chọn lọc rất hữu ích. Chuyển đến Zurich còn cho phép tôi cắt đứt mối quan hệ rối như tơ vò và kém lành mạnh của tôi với các nhân viên tiếp thị quỹ, nhân viên phân tích, và những người "hỗ trợ" chuyên nghiệp khác, vốn là những người đã hướng tôi vào con đường sai lầm mang tên mô hình tiêu chuẩn của quỹ phòng hộ New York.

Nhưng cũng phải nói rõ, không phải tôi cách ly với thế giới. Trái lại là đằng khác. Tôi sẵn lòng dành thêm thời gian và tiền bạc để đến bất cứ nơi nào để gặp những người quan trọng với tôi. Tôi đến Israel gặp Ken Shubin Stein. Tôi bay đến California để gặp Mohnish vài ngày, vẫn không có kế hoạch định sẵn, chỉ để hưởng niềm vui thú đơn sơ là ở chơi với một người tôi thích và ngưỡng mộ. Mohnish và tôi cũng lập ra một nhóm tám người gồm toàn những tay cự phách, lấy tên gọi là Latticework Club, gặp nhau vài tháng một lần để chia sẻ những điều xảy ra trong cuộc sống và hỗ trợ lẫn nhau. Nhóm này giúp tôi cởi mở cảm xúc hơn và nhận được phản hồi một cách có hệ thống hơn cho các ý tưởng của tôi.

Ngoài ra, tôi còn cùng với anh bạn John Mihaljevic tổ chức một hoạt động thường niên ở Thụy Sĩ vái tên gọi VALUEx - một cộng đồng gồm những người cùng chí hướng để chia sẻ ý tưởng đầu tư và kiến thức với

nhau, cùng gắn kết thêm tình bằng hữu qua những bữa ăn và trên đường trượt tuyết ở Klosters. Vào năm 2014, hơn 70 người tụ tập tại Thụy Sĩ từ mọi nơi trên thế giới để tham gia VALUEx cùng chúng tôi.

Xưa giờ tôi luôn thích thể thao. Nhưng sau khi dời đến Zurich, tôi lại càng nhiệt tình tham gia các hoạt động thể thao hơn bao giờ hết. Tôi chạy hay đạp xe mỗi tuần vài ngày, và dắt lũ trẻ đi trượt tuyết vào mỗi cuối tuần.

Tương tự, tôi tái khai phá tình yêu với các trò chơi, đặc biệt là vì cuộc khủng hoảng tài chính đã lần nữa giúp tôi trân trọng tầm quan trọng của việc luôn vui vẻ, tràn đầy năng lượng và đừng quá nghiêm túc. Tôi bắt đầu chơi bài bridge từ 2007, chủ yếu là bởi Mohnish, cậu ta là một tay chơi bài cừ khôi, và cũng bởi ảnh hưởng từ Buffett, Munger, và Bill Gates, họ đều là những fan cuồng bài bridge. Mới đầu, tôi tham gia câu lạc bộ bài bridge Mahattan và bắt đầu học chơi. Khi đã học được cơ bản, tôi nhanh chóng nhận ra bridge không chỉ là một thú giải trí rất vui mà còn giúp rèn luyện kỹ năng sống, và cả kỹ năng đầu tư nữa.

Sự thực, để chuẩn bị cho đầu tư, bridge quả thực là trò chơi tối thượng. Nếu tôi được thiết kế giáo trình dạy đầu tư giá trị, bridge chắc chắn sẽ chiếm một phần trong đó. Khi tôi bắt đầu khám phá ra sự tinh vi của trò này, tôi được nhắc nhở bởi một lời hấp dẫn mà Charlie Munger đã bình luận về đầu tư trong bài giảng của ông về các nguyên nhân gây đánh giá sai lệch: "Cách suy nghĩ đúng là cách Zeckhauser chơi bài bridge. Chỉ đơn giản thế thôi. Và não bạn không tự nhiên biết cách suy nghĩ như cách Zeckhauser biết chơi bài bridge". Richard Zeckhauser là một giáo sư kinh tế học chính trị và là một nhà vô địch bài bridge, người ngồi ghế chủ tọa trong chương trình quyết định đầu tư và tài chính hành vi dành cho cấp lãnh đạo ở Harvard. Là một chuyên gia hành vi kinh tế trong những tình huống hoàn toàn không có gì chắc chắn, ông là tác giả của bài luận có tựa đề "Đầu tư vào những điều không biết và không thể biết được" *(Investing in the Unknown and Unknowable).*

Với nhà đầu tư, vẻ đẹp của bài bridge nằm ở yếu tố nó liên quan đến các thành tố của cơ hội, suy nghĩ dựa trên xác suất, và bất đối xứng thông tin. Khi bài đã phát ra, bạn chỉ có thể biết được cỗ bài nằm trong tay mình. Nhưng khi bài được đánh ra, bản chất xác suất và bất đối xứng của trò chơi trở nên vô cùng diễm lệ. Lấy ví dụ, khi đang rao giá, tôi sẽ hỏi bản thân

những câu hỏi như: "Biết rằng người chơi bên phải mình đã rao hai con chuồn rồi, điều này sẽ cộng thêm gì vào đánh giá xác suất của mình về những lá bài anh ta đang cầm?" Khi chơi tiếp, tôi có thể sẽ nghĩ, "À há, đồng đội của mình vừa ra lá xì bích. Ắt hẳn điều này có nghĩa cô ấy cũng có một quần già hay thiếu nước chuồn".

Trong đầu tư, chúng ta liên tục tham gia thị trường với thông tin bị hạn chế. Lấy ví dụ, không lâu trước đây, Mohnish và tôi nghiên cứu một công ty Trung Quốc chuyên sản xuất xe hơi và pin, BYD Auto. Điều đầu tiên khơi sự chú ý của chúng tôi là một câu chuyện đăng trên tờ *Thời báo phố Wall,* có đề cập rằng Munger thích công ty này và đã nói chuyện với Warren về nó. Sau đó Warren cử chiến tướng số một của mình, David Sokol, đến Trung Quốc. Không lâu sau, Berkshire đầu tư, và Sokol gia nhập ban điều hành của BYD.

David L. Sokol là giám đốc kinh doanh người Mỹ, ông giữ vị trí Chủ tịch kiêm CEO của NetJets cũng như chức chủ tịch của MidAmerican Energy, ứng với số cổ phần Berkshire Hathaway nắm giữ lần lượt là 100% và 89,8%. Ông từ chức vào năm 2011, sau khi mua cổ phần của Lubrizol trước khi để Warren Buffett xem xét việc mua lại công ty. Buffett gọi hành động của David Sokol là "không thể giải thích và không thể tha thứ" - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Forbes.*

Là nhà đầu tư, chúng tôi bắt đầu đánh giá xác suất về mọi thông tin đại chúng của công ty này. Ví dụ, chúng tôi biết rằng Li Lu, một người Mỹ gốc Hoa, quản lý tiền cho Munger. Chúng tôi cũng đọc bình luận công khai của Munger về CEO của BYD, Wang Chuan-Fu, "là một sự kết hợp giữa Thomas Edison và Jack Welch - đại loại như Edison đang giải quyết các vấn đề công nghệ, và cũng giống như Welch đang hoàn thành những gì ông cần phải làm. Tôi chưa từng được chứng kiến điều gì như thế này."

GE phát triển từ phát minh đột phá của nhà phát minh vĩ đại người Mỹ Thomas Edison là bóng đèn điện. Sau đó, ông thành lập công ty Edison General Electric vào năm 1878. Đến năm 1896, công ty của ông trở thành một trong 12 công ty đầu tiên được niêm yết với chỉ số Dow Jones.

Từ những năm 1980 trở đi, GE càng khẳng định tiếng tăm và vai trò nổi bật của mình với Chủ tịch Jack Welch. Bấy giờ doanh số của tập đoàn mới đạt khoảng 25 tỷ đô la, lợi nhuận 1,5 tỷ đô la và giá trị thị trường là 12 tỷ đô la. Đến năm 2001, khi Jack Welch nghỉ hưu, doanh số của GE đã tăng lên 130 tỷ đô la, lợi nhuận 12,7 tỷ đô la và giá trị thị trường lên tới 400 tỷ đô la - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Nếu chỉ đứng riêng rẽ, những mảnh thông tin rời rạc như thế chẳng có ý nghĩa gì nhiều. Nhưng những thông tin này giúp chúng tôi có bức tranh rộng hơn về điều đang diễn ra và cập nhật kiến thức của chúng tôi về công ty, khiến chúng tôi phải tự hỏi điều gì Munger, Li Lu, Buffett, và Sokol đã thấy ở BYD mà các nhà đầu tư khác đã bỏ qua.

Tôi nhớ đã trao đổi với Mohnish vào thời gian ấy và biểu lộ mối quan ngại của tôi về cổ phiếu này, với định kiến rằng công ty Trung Quốc này nằm ngoài vòng tròn năng lực của tôi. Cuối cùng, tôi mất hơn một năm mới đủ thoải mái để đầu tư với sự tự tin rằng tôi đã hiểu rõ công ty. Mohnish, một tay chơi bài bridge già dặn hơn và một nhà đầu tư ít sợ rủi ro hơn, đã có khả năng mua sớm hơn tôi vì ông thấy ổn với những lập luận rút ra từ những mảnh thông tin không toàn vẹn.ông ấy bảo tôi rằng, nội thông tin Buffett, Munger, Sokol, và Li Lu đều xem cổ phiếu này là đồ xịn cũng đã là một thông tin rất có trọng lượng rồi. Chính sự sẵn sàng hành động dựa trên thông tin chưa đầy đủ của Mohnish đã cho phép ông ta mua BYD ở giá thấp hơn nhiều cái giá tôi phải trả khi thông tin đã đầy đủ.

Khi đội vào chiếc mũ tư duy của người chơi bài bridge, tôi luôn tìm kiếm sự thật bị che giấu, dựa trên những thông tin không toàn vẹn. Trò chơi này đã giúp tôi nhận ra rằng, đơn thuần là không thể có một sự thấu hiểu hoàn toàn đối với bất cứ thứ gì. Chúng ta không bao giờ thật sự nắm đến chân tơ kẽ tóc điều đang xảy ra bên trong một công ty, nên chúng ta phải suy luận với một xác suất chính xác nhất định.

Cách nghĩ này được chứng minh là đặc biệt hữu dụng sau khủng hoảng tín dụng khi hầu hết mọi người ghét cay ghét đắng các ngân hàng trung tâm tiền tệ của Mỹ như Citigroup, Bank of America, và JPMorgan Chase. Tôi nghiên cứu các công ty này kỹ lưỡng, tự hỏi bản thân những câu hỏi như đang chơi bài bridge: "Làm thế nào mà tôi có thể hiểu nổi sự khác

biệt tinh tế trong bảng cân đối tài chính có những 2 tỷ đô la của JPMorgan cơ chứ?" Câu trả lời là: tôi không thể. Quan trọng hơn, ngay cả ban điều hành của JPMorgan cũng không thể - ít nhất, là họ không thể làm điều đó với độ chính xác cao. Nhưng tôi có thể đưa ra các suy luận có xác suất chính xác tương đối về bảng cân đối tài chính và khả năng thu lợi của ngân hàng. Tôi tự hỏi, "Tiến lên nào, liệu mấy ngân hàng này sẽ tốt hơn hay tệ hơn so với kỳ vọng của các nhà đầu tư khác?"

Trong khi ấy, tôi đọc tin tức cho hay Buffett vừa đầu tư 5 tỷ đô la vào cổ phiếu Bank of America. Dựa theo suy nghĩ xác suất, điều này gợi cho tôi thấy ông tin rằng chính quyền liên bang cam kết đảm bảo các ngân hàng trung tâm tiền tệ sẽ xây dựng lại bảng cân đối tài chính của họ. Khoản đầu tư của Buffett giúp tôi hiểu rằng chính quyền liên bang có khả năng rất cao sẽ tăng lãi suất cho đến khi các ngân hàng lấy lại sức mạnh và phục hồi khả năng sinh lời cao. Với tôi, quá rõ là ông đánh giá cao cơ hội này. Nhưng Mohnish đã chỉ ra, Buffett đã dính với cổ phiếu ngành ngân hàng từ những năm 1969, và ông hầu như chưa bao giờ mất tiền trong canh bạc ngân hàng. Biết rằng không một nhà đầu tư nào khác rành ngân hàng hơn ông, sự chấp thuận của Buffett mang một ý nghĩa rất lớn.

Hơn nữa, ít nhất một nửa đối thủ của Bank of America đã chết gục trên đường, để lại công ty ở vị thế còn mạnh hơn xưa. Những ngân hàng nhỏ khó lòng cạnh tranh nổi, với chi phí công nghệ khổng lồ của phân khúc ngân hàng. Và rủi ro pháp lý đang đối mặt với các ngân hàng dường như nhẹ hơn mọi người vẫn nghĩ: nói gì thì nói, vụ kiện tràn dầu của Exxon Valdez đã kéo dài những 25 năm đấy thôi. Nên với chúng ta, dường như phân khúc ngân hàng có thể kéo dài các vụ kiện trong nhiều năm, dư thời gian để bù đắp các chi phí tiềm năng của bất kỳ cáo buộc nào.

Rốt cuộc tôi đầu tư lớn vào nhiều ngân hàng tiền tệ trung tâm và cổ phiếu các ngân hàng này sau này lại bật lên như Warren, Mohnish, và tôi kỳ vọng. Chính sự quen thuộc với bài bridge đã giúp tôi trở nên giỏi xử trí hơn trong hoàn cảnh không chắc chắn này. Bí quyết, có thể là không chắc chắn có các vụ đầu tư chính xác nhưng nó cũng không rủi ro như những gì thoạt nghĩ ban đầu. Mọi người thường cho rằng các nhà đầu tư như tôi có máu mê mạo hiểm, có khi còn hơn cả những con bạc nữa. Quả thực là có nhiều nhà đầu tư bạo gan chẳng chút lo ngại rủi ro thua lỗ, nhưng họ ít khi sống lâu

trong trò chơi đầu tư. Những người sống sót lâu trong chứng trường có sự hiểu biết thấu đáo hơn về rủi ro, bao gồm khả năng nhìn thấy những tình huống ít rủi ro hơn so với những gì giá cổ phiếu phản ánh. Với trường hợp JPMorgan Chase và những ngân hàng trung tâm tiền tệ khác, có rất nhiều điều không chắc chắn, nhưng có rất ít rủi ro.

Bridge không phải trò chơi duy nhất thu hút trí tưởng tượng của tôi hay rèn giũa thói quen tinh thần của tôi. Tôi còn tái khám phá niềm vui thú khi chơi cờ, một trò chơi phân tích và nhận diện các khuôn mẫu (pattern). Lần đầu tiên tôi đem lòng yêu cờ khi còn học ở Harvard, nhờ ơn anh bạn cùng học Mark Pincus, người sau này sáng lập Zynga, một công ty giải trí xã hội đã biến anh thành một tỉ phú. Trở lại thời sinh viên của chúng tôi, Mark chú ý đến một bộ cờ không ai động đến ở ký túc xá và rủ tôi cùng chơi. Cậu ấy dập tôi tơi bời. Thế là tôi mua cả đống sách cờ và chúng tôi tiếp tục chơi với nhau. Dần dần tôi chơi tốt hơn và bắt đầu gỡ lại được.

Sau khi tốt nghiệp, tôi trở thành thành viên của câu lạc bộ cờ Manhattan và chơi cờ dạo ở công viên để thoát khỏi ám ảnh công việc tại D. H. Blair. Nhưng bộ não hỗn độn của tôi không đủ tĩnh, nên tôi chưa bao giờ vượt qua được ngưỡng "đánh cũng được được".

Ngày xưa, tôi chưa có ý niệm vì sao cờ lại hữu ích mà không đơn thuần chỉ là vui thôi. Nhưng qua thời gian, tôi nhận ra rằng có những lợi ích chiến lược thực sự khi hiểu cách thức vận hành của trò chơi này. Lấy ví dụ, trong môn cờ, có những thế cờ gồm các cạm bẫy và sai lầm dẫn dụ các tay chơi nhẹ dạ mắc bẫy mà bị chiếu tướng, thường là chỉ trong vài nước đầu. Ban đầu, khi lọt bẫy, tôi thấy tức giận với đối phương của mình. Thắng như thế dường như chẳng quang minh chính đại tí nào. Rồi tôi lại tức giận với chính mình vì không nhận ra những cái bẫy được giăng ra chờ mình bước vào. Nhưng khi học hỏi thêm về cờ, tôi ít bị mắc những sai lầm cơ bản hơn. Trò chơi đầu tư cũng đầy những cạm bẫy như thế. Ví dụ, kế toán là lãnh địa đầy những cạm bẫy. Các công ty thường xào nấu các quy luật kế toán để trình diễn các con số một cách rất hấp dẫn - và nhà đầu tư cả tin thường dễ bị phỉnh rằng công ty này ít nguy hiểm hơn thực tế.

Vào cuối những năm 90, tôi phân tích một công ty bán bảo hiểm pháp lý. Giống các công ty bảo hiểm nhân thọ, sản phẩm này do các môi giới bán ra để nhận về khoản hoa hồng béo bở. Điều chính yếu là phân tích xem công

ty thực sự lời bao nhiêu bằng cách tính chính xác tốc độ thanh toán chi phí tìm kiếm khách hàng. Điều này lại được quyết định bởi thời gian khách hàng còn tiếp tục thanh toán tiền bảo hiểm sau khi ký hợp đồng. Theo ý kiến cá nhân tôi, các báo cáo của công ty trình bày một bức tranh quá rực rỡ về điều này, do đó viễn cảnh của nó vẽ ra cũng sai lệch. Điều này là một khoảnh khắc "à há" với tôi, kế toán đóng vai trò như một cú "chiếu tướng" khi chơi cờ vậy. Thế là tôi tống khứ hết cổ phiếu này đi, sau đó thì công ty cũng đang lao đao, vướng vào kiện tụng và gây thất thoát cho nhiều người ngoại trừ những người bán khống, những người đã đặt cược công ty sẽ tiêu tùng dựa trên báo cáo kế toán đầy nghi vấn.

Tôi còn thấy chơi cờ có một lợi ích khác nữa. Trước kia, tôi hay gặp phải những người chơi mà tôi gọi là ngáo - một thuật ngữ nhạo báng dành cho các tay chơi cờ đưa ra quyết định nhanh dựa vào cảm xúc thay vì phân tích kỹ lưỡng. Họ hoặc không thể, hoặc không có ý định phân tích ván cờ một cách cẩn thận. Thoạt tiên, tôi thường thua mấy tay ngáo này. Các nước cờ của họ không thể nào dự đoán nổi khiến tôi khó chịu và mất bình tĩnh. Nhưng khi tôi chơi giỏi hơn, tôi trở nên có kỷ luật hơn, hình thành nên thành trì tinh thần để giữ bình tĩnh và cẩn trọng ngay cả khi đối thủ của tôi chơi theo lối phóng túng.

Trong thị trường tài chính, rất nhiều nhà đầu tư - cả nghiệp dư lẫn chuyên nghiệp - cố tìm cách ăn dày, đặt cược vào mọi thứ từ cổ phiếu công nghệ hay những thương vụ IPO được thổi phồng quá mức. Đôi khi những ván cược này cũng đem lại kết quả ngoạn mục, kích thích những nhà đầu tư khác lao vào làm theo những nước cờ ngáo ngơ ấy. Nhưng, cũng như trong môn cờ, tôi nhận thấy cách làm tối ưu vẫn là giữ vững kỷ luật và theo một chiến lược cẩn thận đem lại cơ hội thành công dài hạn cao hơn. Vào năm 2009, khi các nhà đầu tư của tôi thoái vốn khỏi cổ phiếu, họ một lần nữa thực hiện một nước cờ ngáo điển hình. Đối thủ của tôi trong trò chơi ấy không phải một tay chơi cờ ngu ngốc mà là sự điên rồ của Ngài Thị Trường. Tôi biết rằng tôi đơn thuần phải giữ bình tĩnh và sử dụng cơn điên ấy làm lợi thế bằng cách mua vào những cổ phiếu mà các tay ngáo bán ra.

Tôi cũng ấn tượng với câu phương châm đáng nhớ của một nhà vô địch môn cờ, Edwark Lasker. Ông nói, "Khi bạn thấy một nước cờ hay, hãy tìm nước hay hơn". Áp dụng tinh thần này vào cổ phiếu, tôi chỉnh sửa

phương châm của ông, và thường tự nhủ, “Khi bạn thấy một thương vụ đầu tư tốt, hãy tìm thương vụ tốt hơn.” Quả thực, như Munger đã chỉ ra, có một xu hướng chung để thích một ý tưởng nào đó - cho dù là một nước cờ hay một vụ đầu tư - vì nó là thứ đầu tiên nảy ra trong đầu ta. Nhưng liệu nó có thật sự vượt trội? Môn cờ nhấn mạnh sự cần thiết phải tìm nước đi hay hơn cho dù não đã thỏa mãn với ý tưởng ban đầu. Chơi cờ cũng làm mạnh cơ bắp tinh thần này.

Cùng thời gian ấy, tôi rút ra một bài học nền tảng khác từ chuyến du hành nghiệp dư, tài tử của tôi vào thế giới bài bridge và cờ. Vâng, đúng thật là những trò chơi này đã dạy tôi những bài học chiến lược hữu ích và những thói quen tinh thần, đồng thời củng cố hiểu biết của tôi rằng kiểm soát cảm xúc là một nhiệm vụ vô cùng trọng yếu. Nhưng những trò chơi ấy cũng dạy tôi một sự thật đơn giản hơn: sau quá nhiều năm sống nghiêm túc cực kỳ, tôi cần có một thái độ sống vui vẻ và hào hứng hơn. Nên thay vì xem mọi thứ - bao gồm cả công việc - là một cuộc đối đầu sinh tử, tôi bắt đầu tiếp cận với một tinh thần khác hẳn, xem mọi thứ như một trò chơi.

Tôi tin chắc như đinh đóng cột rằng Mark Pincus đã có thái độ này từ lâu lắm rồi. Là một người yêu mọi thể loại trò chơi, cậu tự nhiên xem cuộc sống là một trò chơi, và thái độ vui vẻ hào hứng của Mark là một lý do không thể tách rời của thành công của cậu ta. Sau khi rời Harvard, rất nhiều bạn đồng khóa của chúng tôi đổ xô đi tìm những vị trí nhàm chán ở các ngân hàng đầu tư và công ty tư vấn được xem là tiêu chuẩn vàng của ngành tài chính. Có một cảm giác rất phổ biến nhưng thiển cận là công việc đầu tiên sau khi bạn rời khỏi ghế nhà trường là một quyết định sống chết. Thực sự, những công việc đầu tiên thường chẳng liên quan gì đến sự nghiệp mà ta theo đuổi sau này.

Trong khi rất nhiều bạn học của chúng tôi đã nắm chắc tấm vé vào làm một công việc trong mơ ngay trước khi tốt nghiệp những một năm, Mark chẳng có ý niệm mình phải làm gì sau khi rời Harvard. Thay vì thế cậu tìm kiếm những công ty thu hút sự chú ý của cậu, nơi cậu có thể tiếp tục chơi trò chơi cuộc đời. Kết quả là cậu làm cho John Malone ở TCI, nằm ở ngoại ô Denver, học được những bài học về ngành truyền thông mà sau này trở thành vô giá với cậu. Khoảnh khắc một cơ hội hấp dẫn hơn xuất hiện, cậu nghỉ việc để thành lập công ty đầu tiên của mình. Khi tôi thăm cậu ta ở San

Francisco vào những ngày đầu khởi nghiệp, cậu ta bảo tôi, "Cậu kiếm bao nhiêu tiền không quan trọng. Quan trọng là cậu làm thay đổi cả thế giới".

Steve Jobs cũng chọn lựa một lối sống tương tự, đầy mạo hiểm và hào hứng. Ông đã hài hước nói một câu trở thành kinh điển trong bài phát biểu tại Stanford, "Hãy cứ dại khờ" *(Be foolish).* Tương tự, Buffett xem công việc đầu tư là một trò chơi và rất ít khi làm những điều làm hao hụt niềm hạnh phúc ngày qua ngày này của ông.

Sau khi sống sót qua khủng hoảng tài chính, tôi ý thức lợi ích của cách sống và làm việc nhẹ nhàng hơn, và vui thú hơn này. Theo gót Warren, tôi ngưng buộc bản thân làm những điều không muốn. Đến thời điểm hiện tại, tôi làm việc chăm chỉ, nhưng theo thời gian biểu của chính tôi; nếu tôi muốn chợp mắt giữa ngày, tôi sẽ làm vậy. Năm 2009, quỹ của tôi đã có một năm thăng hoa, nhờ vào phần lớn những cổ phiếu tôi đã mua trong cuộc khủng hoảng. Một đối tác kinh doanh đã bảo tôi rằng tôi nên quảng bá thêm cho quỹ của mình, thu hút thêm nhiều người nữa đầu tư vào quỹ. Tôi bảo anh ta, "Tôi không muốn. Tôi muốn có cuộc sống hạnh phúc. Tôi không cần phải quản lý quỹ phòng hộ lớn nhất".

Thái độ này không nghi ngờ gì đã tạo nên một cuộc sống bình yên và vui vẻ hơn. Nhưng tôi còn cho rằng nó còn khiến tôi trở thành nhà đầu tư giỏi hơn. Để bạn dễ hình dung, khi bạn thả một viên đá xuống mặt ao tĩnh lặng, bạn sẽ thấy các gợn sóng. Tương tự, trong đầu tư, nếu tôi muốn thấy các ý tưởng lớn, tâm trí tôi phải bình thản và mãn nguyện. Điều này nhắc tôi nhớ đến một câu của Blaise Pascal mà Mohnish thường hay trích dẫn: "Mọi vấn đề của con người xuất phát từ chỗ họ không thể ngồi yên một mình trong phòng".

Blaise Pascal (1623-1662) là nhà toán học, nhà vật lý, nhà phát minh, tác gia, triết gia người Pháp.

Lý thuyết toán xác suất là đóng góp có nhiều ảnh hưởng nhất của Pascal cho toán học, có ảnh hưởng sâu đậm tới sự phát triển của kinh tế học và khoa học xã hội đương đại. Ông cũng có một số nghiên cứu tiên phong về máy tính, phát minh máy tính cơ học (gọi là máy tính Pascal, về sau gọi là Pascaline). Trong văn học, ông là một trong những tác gia quan trọng nhất của thời kỳ cổ điển Pháp. Nhiều cây bút chính luận chịu ảnh hưởng của văn

phong trào phúng và dí dỏm mà ông sử dụng - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Tudiendanhngon.*

Trong số những quà tặng cuộc sống tôi tìm thấy ở Zurich, không gì quan trọng hơn cảm giác thỏa mãn trầm lặng. Khi tôi ở trong trạng thái này, các ý tưởng đầu tư hay ho tìm được đường để tuôn đổ vào đầu tôi. Thường rất bất ngờ, các ý tưởng này nảy ra khi tôi đang nhàn nhã đạp xe hay tận hưởng cuộc sống theo những cách chẳng dính dáng gì đến thị trường.

Dù vậy, vài người bạn của tôi cũng là nhà đầu tư vô cùng sửng sốt khi thấy tôi khởi hành đi Ấn Độ hay các nơi khác. Một người thậm chí còn trách tôi, "Guy, mấy việc đó có làm tăng lợi nhuận của cậu đâu". Tôi phải giải thích rằng tôi không còn cố trở thành nhà đầu tư tài giỏi nhất bằng mọi giá nữa. Mục tiêu của tôi không còn là trở thành Warren Buffett, cho dù tôi có thể đi chăng nữa. Nhiệm vụ đích thực của tôi là trở thành phiên bản thực sự của chính tôi.

Tại một cuộc họp thường niên gần đây của quỹ, một ai đó trong khán phòng hỏi tôi rằng tôi kiểm soát quy trình bán cổ phiếu thế nào. Tôi đáp, "Tệ lắm". Ở một mức độ nào đó, tôi đang bông đùa. Nhưng tôi cũng rất thành thật vì tôi không tin ai có thể kiểm soát việc bán cổ phiếu đặc biệt tối ưu. Chúng ta đều vỗ ngực tự cho là mình có những quy tắc rất rõ ràng - lấy ví dụ, bảo rằng nên bán cổ phiếu ra khi nó đạt 80% giá trị nội tại. Nhưng sự thực rằng đây là một cơ chế cực kỳ thiếu chính xác. Có những cổ phiếu trong danh mục của tôi, nếu dựa trên lý tính, tôi nên bán đi. Nhưng tôi thường cứ giữ lại. Một lý do là vì tôi cố kiểm soát bản thân mình, chứ không phải chỉ danh mục của tôi. Và tôi tin rằng lợi nhuận đầu tư của tôi qua nhiều thập niên sẽ tốt hơn nhiều nếu tôi thuần thục kiểm soát phần bản chất bốc đồng của mình.

Không ngần ngại thừa nhận trước mọi người là tôi không đặc biệt giỏi bán cổ phiếu, tôi đã không còn cố gắng làm mờ mắt ai bằng tài năng của mình hay thuyết phục ai đầu tư vào quỹ của mình. Tôi tập trung hơn vào việc miêu tả mình đích thực là ai hơn là vào việc bán cổ phiếu. Nếu người khác muốn đầu tư cùng tôi và gia đình tôi, tôi rất hoan nghênh. Nếu không, tôi không còn cảm giác đau nhói như dao đâm khi bị từ chối như trong quá

khứ nữa. Nói cho cùng, đầy đầu phải là chuyện sống chết, đây đâu phải một trò chơi lấy mạng ra cược.

Nhưng nếu tôi thành thật thừa nhận, vẫn có một phần nằm rất sâu trong tôi không bao giờ bỏ được ý nghĩ tiền bạc là một phần thiết yếu trong cuộc sống. Đơn giản đây là điều đã hằn sâu trong trí não tôi. Một cách đầy lý trí, tôi nhận thấy vô vàn lợi ích của việc xem thị trường chứng khoán là một trò chơi - và tôi có tiến bộ rõ rệt với vai trò nhà đầu tư khi áp dụng cách tiếp cận đầy vui thú này. Nhưng tôi cũng biết rằng tiên tiết kiệm cả đời của các cổ đông mà tôi đang quản lý nào phải là thứ dễ dàng đánh mất. Thế nên, dù đầu tư có thể là một trò chơi, nhưng với tôi, đó là một trò chơi thực sự nghiêm túc. •

Chương 10NHỮNG CÔNG CỤ ĐẦU TƯXÂY DỰNG MỘT QUY TRÌNH ĐẦU TƯ TỐT HƠN

NẾU LOÀI KIẾN CÓ THỂ SỬ DỤNG MỘT LOẠT CÁC NGUYÊN TẮC cơ bản để phát triển một chiến lược sinh tồn phức tạp đến vô tận, vậy các nhà đầu tư thì sao? Liệu chúng ta có thể tạo nên bộ nguyên tắc có tính đột phá giúp ta đưa ra các quyết định đầu tư thông minh hơn và ít bị tổn thương bởi sự méo mó của bộ não phi lý trí của ta?

Đây là một cách để nhìn nhận về điều này: người ta nói rằng bộ não có công suất 12 watt - nói cách khác, chỉ bằng 1/5 năng lượng cần để thắp sáng một bóng đèn 60 watt. Như thế là không nhiều khi so với lượng điện năng tiêu thụ của các hệ thống máy tính hiện thời. Thế nhưng ta mong đợi cỗ máy có phần cứng rất khiêm tốn này thực hiện cách tính toán phức tạp vô cùng của giới đầu tư, và chúng ta còn bạo dạn mong rằng mình có thể tính toán đúng.

Như chúng ta đã bàn, một cách để nghiêng bàn cờ về phía có lợi cho ta là xây dựng một môi trường nơi ta có thể hoạt động có lý trí hơn - hay chí ít là bớt phi lý trí đi. Nhưng có một công cụ khác mà ta đã bỏ qua: nếu chúng ta muốn đưa ra các quyết định đầu tư đúng đắn hơn, một điều vô cùng giá trị là phát triển một loạt các quy tắc và thói quen mà ta có thể liên tục áp dụng.

Trong thời hậu khủng hoảng, tôi cần mẫn làm việc để thiết lập cho mình cách tiếp cận đầu tư có hệ thống hơn, nhằm đem lại sự ngăn nắp và tính dễ suy đoán hơn đối với hành vi của tôi, đồng thời làm giảm độ phức tạp của quá trình đưa ra quyết định của mình. Đơn giản hóa mọi việc quả thực rất có ý nghĩa, do não bộ vốn có nguồn năng lượng rất hạn chế. Những quy tắc tôi thiết lập bao gồm một tập hợp phổ biến và rộng rãi những quy trình đầu tư thiết yếu, bao gồm những gì tôi đọc (và cả thứ tự) khi nghiên cứu cổ phiếu; những người tôi sẽ thảo luận (và từ chối nói chuyện) về những thương vụ đầu tư tiềm năng; cách tôi nói chuyện với ban điều hành công ty; cách tôi mua bán cổ phiếu; cách tôi trao đổi (và những điều không nên trao đổi) với cổ đông.

Một số quy tắc có thể áp dụng rộng rãi; một số lại chỉ dành riêng cho tôi và có thể có tác dụng với tôi hơn là với bạn. Hơn thế nữa, đây vẫn là một công trình dang dở - một sách lược chơi game mà tôi vẫn tiếp tục nâng cấp khi học hỏi từ kinh nghiệm áp dụng vào thực tiễn. Tuy nhiên, tôi vững tin rằng những sách lược này có thể giúp bạn rất nhiều nếu bạn bắt đầu suy

nghĩ về quy trình đầu tư của mình theo cách thức có hệ thống, bài bản như thế này. Các phi công đã dung nạp những bộ quy tắc, quy trình hướng dẫn từng hành động của họ và đảm bảo an toàn của chính họ cũng như các hành khách. Những nhà đầu tư nghiêm túc muốn đạt lợi nhuận cao mà không phải đánh đổi bằng rủi ro nên theo bước các phi công. Vì sao? Vì trong đầu tư, cũng như lái may bay, sai lầm có thể dẫn đến hậu quả khôn lường.

Cũng như nhiều điều khác trong cuộc đời đầu tư của tôi, sự hiểu biết về vấn đề này cũng nảy ra từ những cuộc trò chuyện với Mohnish. Trong chuyên đi của chúng tôi đến Ấn Độ năm 2009, tôi hỏi han ông ấy về đủ mọi thứ trên đời, bao gồm cả cách Monish đầu tư. Rõ ràng là ông đã nghĩ thấu đáo về những câu hỏi này bằng một tư duy logic và thiết lập nên những quy tắc dẫn đường cho mọi điều ông ấy làm. Ví dụ, Monish quyết định rằng sẽ không bao giờ đặt lệnh mua hay bán trong khi thị trường đang mở cửa (tôi biết bạn đang chau mày, chúng ta sẽ thảo luận vấn đề này sau).

Khi tôi trở về sau chuyến đi, tôi nói với chính mình, “Guy à, mày làm sai hết rồi”. Mohnish được di truyền lối tư duy khác tôi về nhiều mặt, bao gồm cả sự sẵn lòng đảm đương những rủi ro rõ rệt - hay sự không rõ ràng *(uncertainty)* - hơn hẳn tôi về mức độ cảm xúc. Nhưng tôi kiên quyết theo gương Monish bằng cách áp dụng tiêu chuẩn ngặt nghèo của ông vào quy trình của chính tôi. Rồi, đây là 8 nguyên tắc, thói quen, và lệ thường tôi đã đưa vào áp dụng. Đầy không phải là một danh sách các nguyên tắc đã kiện toàn. Nhưng tôi hy vọng cho bạn trải nghiệm những điều tôi đã học được cho đến giờ.

1. Ngưng kiểm tra giá cổ phiếu

Khi định cư ở Zurich, tôi chủ định giữ lại thuê bao Bloomberg terminal nhưng không bật máy này lên mỗi buổi sáng đi làm. Như tôi đã đề cập, giờ tôi thường tắt máy Bloomberg nhiều tuần liền. Nhưng đây chỉ là một phần nỗ lực của tôi nhằm tách bản thân ra khỏi những ồn ào thường ngày chốn thị trường.

Rất nhiều nhà đầu tư kiểm tra giá cổ phiếu mỗi ngày, thậm chí có người còn ngồi soi bảng điện hàng phút nữa. Có một vấn đề khác thường ở trong não khiến chúng ta nghĩ rằng cổ phiếu biết chúng ta đang trông chừng nó. Chúng ta thậm chí còn có một nỗi sợ dai dẳng là nếu ngừng chú ý liên

tục, có điều gì đó không hay sẽ xảy ra. Có thể là một vụ việc hệ trọng sẽ xảy ra khi ta không theo dõi và đùng một cái cổ phiếu ấy biến mất. Nhìn giá cổ phiếu nhảy múa trên bảng điện đem lại cho nhà đầu tư một cảm giác an tâm giả tạo rằng mọi thứ đều ổn thỏa, rằng trái đất vẫn còn quay quanh trục.

Vấn đề chính là, sự lên lên xuống xuống liên tục của giá cổ phiếu là lời mời gọi hành động. Nếu tôi thấy một mã cổ phiếu sáng lên trên màn hình máy Bloomberg, tín hiệu đó nói với phần não phi lý trí của tôi rằng tôi cần phải làm gì đó. Nếu bạn đang đầu tư cổ phiếu biotech hay cổ phiếu Internet thời thượng, bạn rất có thể sẽ bị cuốn vào vòng xoáy điên cuồng: một công ty môi giới công bố một báo cáo vô cùng tích cực và cổ phiếu của bạn đột ngột tăng vọt 20% khi các tay đầu cơ khác nhảy vào. Nhưng tôi cố gắng đầu tư theo cách có tính toán hơn, mua cổ phần của các công ty mà tôi kỳ vọng sẽ nắm giữ nhiều năm, nếu không muốn nói là nắm mãi. Như Buffett từng nói, khi chúng ta đầu tư vào một doanh nghiệp, chúng ta nên sẵn lòng giữ cổ phiếu đó nếu ngay ngày mai thị trường đóng cửa và sẽ không mở lại trong suốt 5 năm.

Tôi chẳng thể tắt màn hình đi suốt 5 năm vì tôi cần cập nhật giá trị ròng của quỹ mỗi tháng một lần cho các cổ đông. Nhưng nếu chỉ quản lý tài khoản của chính tôi, tôi sẽ thiết lập một hệ thống chỉ xem giá cổ phiếu mỗi quý một lần hay thậm chí là mỗi năm một lần. Như hiện giờ, tôi chỉ xem giá các cổ phiếu trong danh mục nhiều nhất là một lần mỗi tuần. Thật nhẹ nhõm đến tuyệt vời khi biết danh mục của bạn vẫn ổn khi bạn không theo dõi. Tôi còn cố ý sắp đặt cho màn hình máy tính hay màn hình Bloomberg không hiện ra giá toàn bộ danh mục trên một màn hình; nếu tôi cần xem giá của một cổ phiếu, tôi chỉ xem giá của mình nó thôi. Tôi không muốn xem giá các cổ phiếu khác một cách không cần thiết và không muốn phơi mình ra trước những lời kêu gọi hành động này.

Cũng đáng để suy nghĩ một chút về ảnh hưởng của những phiền não không cần thiết này lên bộ não đáng thương của tôi. Kiểm tra giá cổ phiếu quá thường xuyên sẽ làm cạn kiệt sức mạnh ý chí rất hạn chế của tôi vì thao tác này đòi hỏi tôi phải sử dụng năng lượng tinh thần để chống lại những lời mời gọi hành động ấy. Ý thức rằng năng lượng tinh thần *(willpower)* của bản thân là một nguồn tài nguyên khan hiếm, tôi muốn dùng nó một cách xây dựng.

Chúng ta cũng biết từ nghiên cứu tài chính hành vi bởi Daniel Kahneman và Amos Tversky rằng các nhà đầu tư cảm nhận nỗi đau mất mát lớn gấp hai lần khoái cảm khi gặt hái. Nên tôi cần bảo vệ trí não mình khỏi cơn bão cảm xúc có thể xảy ra khi thấy cổ phiếu, hay cả thị trường đi xuống. Nếu dao động trung bình, thị trường điển hình sẽ đi lên trong hầu hết các năm suốt thời kỳ 20 năm. Nhưng nếu kiểm tra thường xuyên, xác suất cao là thị trường tại thời điểm tôi kiểm tra đang đi xuống (Nassim Taleb giải thích chi tiết về hiện tượng này trong quyển sách cực hay của ông *Fooled by Randomness,* tạm dịch *Bị lừa bởi sự Ngẫu nhiên).* Vậy thì vì sao lại phải đặt bản thân vào vị trí có thể gánh lấy phản ứng cảm xúc tiêu cực với những cú trượt ngắn hạn, những thứ sẽ gửi tín hiệu sai lầm đến não của tôi?

Trong bất kỳ trường hợp nào, với loại công ty mà tôi đầu tư, việc cần phải biết điều gì diễn ra hàng ngày chẳng phải việc quan trọng. Hầu như mọi khoản đầu tư của tôi đều là những công ty mà thành quả lâu dài là không gì ngăn cản được; công ty đang hướng về viễn cảnh tươi đẹp, *câu hỏi chỉ là bao lâu.* Các công ty Buffett nắm giữ cũng có cùng tính chất quý giá này. Thực sự, ông dùng từ "chắc chắn" để miêu tả kết quả tích cực mà ông mong đợi ở các công ty này. Hãy xem thử cổ phiếu Burlington Northern Santa Fe. Không còn nghi ngờ gì về mạng lưới vận chuyển của nó sẽ trở nên giá trị hơn khi nền kinh tế Mỹ phát triển, khi đất nước được phát triển hơn, và ngày đường sắt liên kết với nhau. Thêm nữa, chẳng ai xây thêm đường sắt mới bên cạnh để cạnh tranh, nên Burlington chẳng thể bị thay thế được.

Nếu bạn cũng đầu tư vào những công ty như vậy, thực sự không gì ngăn cản nổi, bạn chẳng cần ngại tắt bảng điện đi, cuộn mình vào ghế sofa, và lấy sách ra đọc. Rốt cuộc, Buffett không kiếm hàng tỉ đô từ những công ty như American Express và Coca-Cola bằng cách tập trung vào những chuyển động vô nghĩa hàng ngày của giá cổ phiếu.

Nguyên tắc: Kiểm tra giá cổ phiếu càng ít thường xuyên càng tốt.

2. Nếu ai cố bán cho bạn thứ gì, đừng mua thứ ấy

Trong những năm đầu giai đoạn còn ở trong vòng xoáy New York, lợi nhuận quỹ của tôi cũng được được, và tôi bị tổn thương vì dường như chẳng mấy ai chú ý đến mình. Khi ấy chắc hẳn thông tin của tôi đã nằm trong nhiều cơ sở dữ liệu vì điện thoại của tôi cứ rung liên hồi. Mọi người đều muốn bán

gì đó cho tôi. Các bạn môi giới gọi để chào cổ phiếu cho tôi. Các bạn đại diện tiêu thụ gọi để bán cho tôi những thứ đắt đỏ như hệ thống nghiên cứu, thuê bao thông tin đầu tư, dịch vụ điện thoại mới, và vô vàn những thứ khác. Ban đầu, những cuộc gọi ấy dường như là thang đo mức độ thành công của tôi, cứ như thể vì tôi là ngôi sao sáng nên thu hút nhiều thiêu thần bay đến. Nhưng tôi sớm bắt đầu nhận ra mình đã có những quyết định tệ hại khi mua những thứ được chào bán cho mình.

Vấn đề ở đây chính là bộ não của tôi (và cũng như của các bạn) cực kỳ kém trong việc đưa ra quyết định hợp lý khi đối mặt với một kịch bản bán hàng được trau chuốt kỹ lưỡng đến từng chi tiết, lại được một người bán hàng vô cùng tài năng phô diễn. Nên tôi đã áp dụng một nguyên tắc đơn giản đã được chứng minh là vô cùng hữu hiệu. Khi ai đó gọi tôi để chào bán món gì, tôi đáp một cách nhã nhặn rằng, "Tôi rất tiếc. Nhưng tôi có một nguyên tắc là không cho phép bản thân mua bất kỳ món gì do người khác chào bán".

Người bán hàng sẽ kinh ngạc và phản đòn bằng những câu hỏi như: "Nhưng làm sao mà ông biết mình chọn đúng dịch vụ viễn thông?" Các nhà phân tích cổ phiếu thì lại nói: "Nhưng ông không nghĩ đây là một cổ phiếu rất tốt sao?"

Đôi khi họ đúng. Một cách logic, lẽ ra tôi nên đổi dịch vụ viễn thông hay ồ ạt mua vào các ý tưởng đầu tư tuyệt vời của họ. Nhưng tôi chọn cách không làm như vậy. Có thể về ngắn hạn, tôi bị lỡ cơ hội. Nhưng nhìn chặng đường dài cả cuộc đời, rõ mười mươi là tôi có lợi hơn nhiều khi chọn phương án tách mình ra khỏi những người chào bán cho tôi vì lợi ích cá nhân. Đây là phương pháp áp dụng đơn giản của cái gọi là "lựa chọn bất lợi" *(adverse selection)*. Nhưng Charlie Munger đã từng nói đùa, "Điều tôi muốn biết nhất chính là nơi tôi sẽ qua đời để tôi không bao giờ đặt chân đến đó". Với tôi, nếu một thương vụ được chào bán cho tôi, đó ắt hẳn là nơi tôi muốn tránh không muốn đặt chân đến.

Tôi thậm chí còn áp dụng quy tắc này khi ở bữa tiệc cocktail và một ai đó bắt đầu kể với tôi về một cổ phiếu tuyệt vời mà họ đang nắm giữ hay một công ty tư nhân mà họ muốn mời tôi đầu tư. Có thể tôi sẽ lắng nghe. Có thể tôi sẽ rất ấn tượng. Có thể tôi sẽ rất thèm muốn. Nhưng tôi sẽ không mua nếu họ được hưởng lợi từ quyết định mua của tôi. Trong nhiều trường hợp,

cái họ được hưởng không hẳn là hoa hồng hay một lợi ích kinh tế cụ thể: có thể đơn giản là họ được hưởng sự thỏa mãn tầm lý khi bán thành công ý tưởng của mình. Dù sao thì đó cũng là điều tôi chắc chắn sẽ không làm do ý tưởng đó sai từ trong trứng nước khi nó xuất phát từ tư lợi của người bán. Như thường lệ, Buffett biết điều này trước tôi rất lâu. Ví dụ, ông có quy tắc không bao giờ tham gia một cuộc đấu giá công khai. Học theo ông, đến giờ tôi không bao giờ đầu tư vào bất kỳ vụ IPO nào và sau này cũng không. Khi một công ty lên sàn, đứng phía sau nó là cả một Wall Street với sức mạnh bán hàng có thể bẻ cong sự thật. Dĩ nhiên, vài vụ IPO lên như diều gặp gió. Nhưng động cơ của các thế lực tài chính ấy thật độc hại, nên tôi thấy an toàn hơn chính là bỏ qua toàn bộ các thương vụ IPO khỏi danh mục mua, cho dù làm vậy có thể nhỡ mất những cơ hội thắng to.

Nguyên tắc: Nếu người bán tư lợi khi tôi mua hàng, tôi sẽ không mua.

3. Không nói chuyện với Ban Điều Hành

Cũng cùng lý do, tôi không muốn nói chuyện với ban điều hành công ty tôi đang nghiên cứu. Rất nhiều nhà đầu tư thông thái sẽ không đồng tình với tôi ở điểm này. Với họ, liên lạc thường xuyên với quản lý cấp cao của công ty là điều rất hữu ích. Tuy nhiên, lời hứa hẹn tiếp cận với những quản lý cấp cao có thể là một công cụ marketing hữu ích, đầy hấp dẫn với các cổ đông hiện hữu và các nhà đầu tư tiềm năng, những người có thể không hiểu rằng liên lạc với ban điều hành có một bất lợi tiềm tàng.

Nghe có vẻ kỳ dị, nhưng theo kinh nghiệm cá nhân của tôi, quan hệ gần gũi với ban điều hành lại có xu hướng làm giảm lợi nhuận đầu tư của tôi. Vấn đề ở đây chính là những quản lý cấp cao - đặc biệt là CEO - có xu hướng là những người bán hàng thạo nghề. Không cần biết doanh nghiệp của họ kinh doanh ra sao, họ có tài khiến người nghe cảm thấy lạc quan về viễn cảnh của công ty. Khả năng chinh phục người nghe, bao gồm cả thành viên ban điều hành và cổ đông, có lẽ là tài năng quan trọng nhất đưa họ lên đến đỉnh của "chuỗi giá trị thức ăn" *(food chain)* doanh nghiệp. Nhưng khả năng hùng biện này không hẳn sẽ biến họ thành một nguồn thông tin đáng tin cậy.

Tôi không có ý nói các vị CEO, CFO, và những quản lý cấp cao khác xấu tính hay xảo quyệt. Tôi còn lâu mới có tư cách phán quyết điều gì đó là

không đáng kính trọng! Đó chỉ là công việc của họ, những điều họ cần phát biểu, và những kỹ năng khiến họ trình bày thông tin làm tôn lên mặt tích cực và làm mờ đi những vấn đề của công ty bằng cách trình bày rằng đó chỉ là vấn đề tạm thời hoặc trong tầm tay. Họ có thể bóp méo thông tin từ trong tiềm thức, không hề có ý xấu gì. Nhưng điều này chẳng quan trọng. Biết khả năng duy lý hạn chế của mình, tôi chọn không phơi mình ra trước những ảnh hưởng có khả năng làm bóp méo tư tưởng ấy. Và một điều tôi xem là vô cùng nguy hiểm chính là nhà đầu tư để ban điều hành hình thành nên ấn tượng đầu tiên về công ty.

Tôi biết vài quản lý quỹ tự mình nghiên cứu về các công ty, rồi họ bảo, "Tôi cần phải gặp ban điều hành mới có thể yên tầm được". Nhưng ai biết được ban điều hành sẽ làm ảnh hưởng đến quyết định của họ đến thế nào? Nếu tôi phải gặp ông CEO mới hiểu được vì sao tôi cần mua cổ phiếu này, đó quả là một dấu hiệu cảnh báo hết sức nghiêm trọng. Câu trả lời đó phải rõ ràng từ các nghiên cứu của tôi rồi mới tới chuyện gặp ai đó. Và nếu tôi muốn đánh giá phẩm chất của ban điều hành, tôi thà chọn cách tách biệt và không dính líu đến tư cách cá nhân bằng cách nghiên cứu báo cáo thường niên và các thông tin đại chúng khác, cùng với các tin tức trên báo. Tốt hơn hết là quan sát họ gián tiếp thay vì dẫn thân vào vùng thao túng của họ bằng cách gặp mặt trực tiếp.

Nhìn lại, tôi nhận ra rằng chính do tôi quan sát Mohnish nên tôi càng khẳng định mình nên ngừng nói chuyện với ban điều hành. Khi chúng tôi lần đầu thảo luận vấn đề này năm 2008, đó là một ý tưởng lạ lẫm với tôi vì đó là một động thái hết sức thông thường của những bộ óc thông thái, ngay cả trong cộng đồng đầu tư giá trị. Giờ tôi mới tự hỏi vì sao mình lại mất quá nhiều thời gian để thẩm thấu một hành vi đơn giản giúp cắt bỏ rất nhiều phiền nhiễu đến vậy.

Nguyên tắc: Cẩn thận với CEO và các thành viên khác thuộc ban điều hành, cho dù họ khả kính, giỏi thuyết phục, và thân thiện đến mấy.

Ngoại lệ cho nguyên tắc này: chủ tịch và CEO của Berkshire, Warren E. Buffett, và một cộng đồng nhỏ nhưng đang lớn dần lên gồm các vị CEO (ở những công ty như Fairfax Financial, Leucadia National Corporation, và Markel Insurance) thật sự nghiêm túc chia sẻ những gì chính họ muốn biết nếu họ ở vai trò của cổ đông.

Fairfax Financial là công ty tài chính có trụ sở tại Toronto, Ontario, hoạt động trong lĩnh vực bảo hiểm tài sản, thương vong, bảo hiểm nhân thọ và tái bảo hiểm, quản lý đều tư và quản lý đòi bồi thường bảo hiểm.
Leucadia National Corporation nay đổi tên thành Jefferies Financial Group Inc. là một công ty dịch vụ tài chính của Mỹ có trụ sở tại thành phố New York.
Market Insurance thuộc Tập đoàn Markel, cung các giải pháp bảo hiểm cho khách hàng thương mại (như quân đội, trường học, công ty dịch vụ con người, trung tâm chăm sóc trẻ em và chủ doanh nghiệp) cũng như cá nhân - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

4. Nghiên cứu đầu tư đúng thứ tự

Qua bài giảng của Munger về những nguyên nhân gây đánh giá sai lầm, chúng ta biết rằng ý tưởng đầu tiên vào não thường là ý tưởng sẽ bám trụ ở đó. Ông giải thích như sau, "não bộ của loài người có nhiều đặc điểm giống với trứng người (phụ nữ), và trứng người có một thiết bị tự đóng cửa. Khi một tinh trùng đã vào được trứng, trứng sẽ đóng lại không để tinh trùng khác có thể tiến vào. Não người có rất nhiều điểm tương đồng với cơ chế này". Nếu điều đó là thật, tôi cần cực kỳ thận trọng trong quy trình tập hợp các nghiên cứu và khám phá ý tưởng đầu tư. Tôi muốn đánh giá các ý tưởng này từ một vị trí có sức mạnh, chứ không phải ở thế yếu. Nếu ý tưởng đó xuất phát từ một người bán hàng, nó lập tức đưa tôi vào thế yếu. Cho nên, như ta đã bàn, tôi đơn giản là khước từ các ý tưởng từ những người bán hàng: tôi không muốn cho phép các phân tích từ bên bán cổ phiếu (thường được thêm mắm dặm muối cho thơm ngon) là ý tưởng đầu tiên len lỏi vào não tôi.

Nhưng nếu một người bạn hay một đối tác mà tôi kính trọng khuyến nghị tôi nên xem xét một cổ phiếu nào đó mà họ nghĩ tôi nên mua thì sao? Ngay cả việc nghe những ý tưởng như thế cũng không phải là lý tưởng vì thật khó cho nhà đầu tư để có thể tách bạch và giữ lý trí khi một người thông minh nói với họ một điều gì đó là tuyệt vời. Nên tôi thường sớm chặn họ lại và nói những câu kiểu như, "Chà, nghe thú vị thật. Để tôi nghiên cứu trước rồi chúng ta sẽ nói chuyện để cuộc trao đổi có nhiều thông tin hơn nhé".

Nếu tôi có quan hệ làm ăn với người này, tôi có thể bảo họ, “Tôi rất thích ý tưởng đầu tư anh chia sẻ. Anh có thể vui lòng gửi tôi một lá thư trình bày về nó được không?” Nếu họ từ chối và bảo, “Ồ, nhưng tôi thực sự cần phải trình bày về nó trước đã”, tôi sẽ bảo họ tôi không thể làm thế được. Về mặt xã hội, thật thô lỗ khi ta cứ khăng khăng đòi người khác phải viết ý tưởng của họ ra. Nhưng thật cần thiết để loại bỏ càng nhiều càng tốt lòng nhiệt thành và cảm xúc ra khỏi quy trình nghiên cứu. Theo kinh nghiệm của tôi, tôi giỏi lọc những gì đọc được hơn là những gì nghe được.

Khi tôi đã quyết định rằng một ý tưởng đầu tư là đầy hứa hẹn, đủ để tôi nghiên cứu sâu thêm, tôi cũng cần cẩn thận tiếp cận một cách trình tự các thứ tự. Điều này có thể không quan trọng với nhiều nhà đầu tư, nhưng thứ tự đọc tài liệu của tôi có ảnh hưởng rất lớn vì bất kỳ thứ gì tôi dung nạp đầu tiên đều sẽ ảnh hưởng sâu sắc đên tôi.

Thường lệ, tôi sẽ khởi đầu bằng nguồn thông tin ít bị bóp méo nhất và khách quan nhất. Đó thường là những báo cáo công khai, như báo cáo thường niên, 10K, 10Q, và báo cáo bổ nhiệm. Các báo cáo này không hoàn hảo, nhưng để làm ra chúng cần sự quan tâm và tập trung cao độ, đặc biệt là ở Mỹ, nơi các báo cáo này sẽ được các luật sư xem lại. Công ty không muốn bị kiện, nên họ phải tạo ra những báo cáo tài chính đáng để các nhà đầu tư tham khảo. Các báo cáo kiểm toán cũng là thông tin quan trọng. Thi thoảng, kế toán viên có thể phải chịu áp lực mà thông qua các khoản chi phí, bỏ qua các điều bất thường. Nhưng các kiểm toán viên lại có khả năng phát hiện các tín hiệu cho thấy khoản chi không khớp với những thể hiện trên giấy tờ. Đọc báo cáo tài chính mang hơi hướng nghệ thuật hơn là khoa học. Mặc dù không hoàn toàn đầy đủ và minh bạch, đôi khi bạn cảm nhận được ban điều hành đang cung cấp ít thông tin hơn mức cần thiết cho các nhà đầu tư. Cũng như trong bài poker, những thông tin đáng giá đôi khi lại xuất hiện ở những dòng cước chú *(foot note),* khiến bạn tự hỏi liệu có gì đó thiếu sót hay không.

Trong báo cáo thường niên, phần giới thiệu đầu thư của ban điều hành cũng quan trọng. Đó là những lời khoe mẽ để PR, hay là mong muốn thực sự được truyền đạt những gì đang xảy ra? Tôi muốn né những công ty khéo tô vẽ mọi chuyện. Trái lại, khi Berkshire phát hành tài liệu chào bán cổ phiếu

loại B của công ty, tài liệu này nhấn mạnh rằng Warren và Charlie sẽ không mua cổ phiếu này ở mức giá chào bán.

Sau khi đã đọc xong các báo cáo công ty, tôi thường sẽ chuyển sang các tài liệu ít khách quan hơn như thông báo lợi nhuận, thông cáo báo chí và bản chép tay các cuộc điện đàm. Cũng có những thông tin hữu ích để thu nhặt từ một quyển sách viết về công ty hay về người sáng lập. Những thông tin này khá hữu ích nếu như nó không phải chỉ là những thông tin phù phiếm, vì đọc những tài liệu này cũng mất nhiều thời gian; trong vài trường hợp, những tài liệu này viết rất sâu đến nỗi tôi đọc chúng trước cả các báo cáo của công ty. Các nhà đầu tư ngắm nghía đến Berkshire lần đầu nên đọc những quyển sách của Roger Lowenstein và Alice Schoroeder viết về Warren Buffett. Tương tự, để nghiên cứu về Wal-Mart, một khởi đầu tốt là quyển tự truyện của Sam Walton với nhan đề *Made in America* (đã xuất bản tại Việt Nam với tựa để *Cuộc đời kinh doanh tại Mỹ* - Chú thích của người dịch).

Ý tưởng đọc tài liệu theo một trình tự nghe cũ rích và nhàm chán. Những thay đổi nhỏ trong cách ta làm việc có thể đem lại tác động lớn. Bằng cách cải tiến không ngừng cách tiêu thụ thông tin, tôi mong đợi tạo nên điều kiện tốt hơn để thành công trong dài hạn. Dĩ nhiên, mỗi người chúng ta có cách suy nghĩ khác nhau, nên ý tưởng tiêu thụ một chế độ thông tin lành mạnh và cân bằng có thể khác với bạn. *Tờ Wall Street Journal* có lần đăng rằng Buffett có một chiếc TV nhỏ trong phòng làm việc, chỉnh sẵn đài CNBC nhưng tắt tiếng. Với tôi, có TV ở nơi làm việc là một điều gây phân tâm cực kỳ vì nó có thể kích thích não tôi theo cách không cần thiết.

Tôi cũng cố (và đôi khi thất bại) hạn chế tiếp xúc với Internet, một thứ có thể dễ dàng dẫn tôi đi sang hàng ngàn lối rẽ khác nhau. Cần nhiều ý chí để đọc một trang mạng, với tất cả đường dẫn sang các thông tin khác. Tôi không muốn não mình bị buộc vào sợi xích và lôi đi. Thế nên tôi thích đọc phiên bản in của những tờ báo như *Wall Street Journal, Financial Times, Economists, Barrons, Fortune, Bloomberg Businessweek,* và *Forbes,* cùng với các báo khó nhai hơn như American Banker và International Railways Journal.

Tuy nhiên, tôi vẫn tránh đọc bất cứ bài báo nào về công ty cho đến khi đã nghiên cứu xong các báo cáo chính thức. Có nhiều ký giả giỏi cung cấp những nội dung và lối tiếp cận rất hữu dụng. Nhưng vì mục đích của mình,

tôi quan trọng việc không đặt trọng tâm vào những câu chuyện mặt báo, vì chúng tạo lý do cho não tôi hành động, nhưng thường không cung cấp dinh dưỡng thực. Chính các báo cáo của công ty mới là thịt và rau - ít ngon miệng hơn, nhưng thường bổ dưỡng hơn.

Cũng như các báo cáo được phát hành bởi các công ty môi giới, tôi rất ít đọc, và chưa bao giờ dựa vào các báo cáo này để hành động. Một khi tôi đã hoàn thành tất cả các nghiên cứu của mình, tôi thỉnh thoảng lấy các báo cáo đó ra xem để biết Wall Street nói gì về công ty hay về ngành. Nhưng tôi cẩn thận chỉ đọc các tài liệu này cuối cùng, để chắc rằng tôi đã hình thành ấn tượng của bản thân trước rồi. Tôi không phản bác rằng có những người khôn ngoan làm việc cho bên bán. Trong vài trường hợp, họ cung cấp những góc nhìn rất ấn tượng, đặc biệt là về xu hướng ngành. Nên thật không khôn ngoan và không công bằng khi bác bỏ toàn bộ cả cộng đồng. Nhưng những thành quả của họ được trả lương bởi đồng tiền từ các công ty môi giới. Khi tôi đọc những báo cáo này, tôi đang phơi mình ra trước Wall Street, một cỗ máy bán hàng khổng lồ. Ngoài ra, mục đích của tôi khi tạo ra những thói quen này là tránh đồng hóa với thị trường; hành động theo dấu thị trường là công thức để đạt kết quả trung bình.

Nguyên tắc: Chú ý vào thứ tự tiêu thụ thông tin. Và không nên ăn món tráng miệng ngon lành cho đến khi đã hoàn thành món thịt và rau.

5. Bàn ý tưởng đầu tư chỉ với những người không có thù oán cá nhân với bạn

Nói đến đây có vẻ như tôi giống kiểu lập dị sống ẩn dật với thế gian và trưởng giả đến đáng khinh - từ chối nói chuyện với CEO, các nhà phân tích bên bán, hay bất kỳ ai khác trong thế giới sales. Nhiều người trong số họ là những công dân vô cùng đáng mến và khả kính, cũng có những món nợ phải trả và những đứa trẻ thiên thần phải nuôi dưỡng. Nhưng, trong mắt tôi, mục đích bán hàng tiềm ẩn của họ là một lỗi chết người. Vậy có ai đó mà tôi thực sự vui vẻ để chia sẻ về các vụ đầu tư tiềm năng chăng? Đó là một câu hỏi hay. Rất cảm ơn người đã hỏi câu này.

Nếu tôi muốn hỏi thăm ý kiến của người khác (và tôi vẫn thường làm thế), tôi nhận thấy thật hữu ích khi có ý kiến của một đồng nghiệp đáng tin cậy cùng đứng ở phía người mua. Nhiều năm qua, tôi đã có những buổi thảo

luận vô giá với các nhà đầu tư như Nick Sleep, Chris Hohn, Bill Ackman, Steven Wallman, Allen Benello, Ken Shubin Stein, Dante Albertini, Jonathan Brandt, và Greg Alexander. Tất cả những người bạn này đã truyền đạt cho tôi rất nhiều mà không hề có ý dạy dỗ tôi. Theo kinh nghiệm của tôi, người thích hợp nhất để bàn về các vụ đầu tư không chỉ thông minh mà còn phải có khả năng *không đem cái tôi vào trong buổi nói chuyện.* Kết quả là những cuộc trò chuyện ấy đầy hào hứng và vui tươi, và họ không khuấy động mặt ao tĩnh lặng trong tôi. Càng ngày, người mà tôi nói chuyện nhiều nhất về các khoản đầu tư tiềm năng chính là Mohnish, một phần vì tài năng phân tích thiên bẩm của ông ấy vượt trội mọi người, nhưng phần lớn là vì ông không có bất kỳ ý đồ gì.

Tôi nhận thấy các cuộc trò chuyện về đầu tư hiệu quả nhất khi bám sát vào ba nguyên tắc nền tảng mà tôi vay mượn từ những nhóm như Tổ chức các Chủ tịch Trẻ *(Young Presidents' Organization).* Đầu tiên, cuộc nói chuyện phải tuyệt đối được bảo mật. Thứ hai, không ai được bảo người kia phải làm điều gì vì làm thế chỉ khiến người khác cảm thấy bị phán xét, nên họ sẽ vào thế phòng thủ. Thực sự, tốt hơn hết là bạn đừng nên biết người kia đang nghĩ đến việc bán hay mua cổ phiếu vì biết điều này sẽ làm tâm bạn xao động. Thứ ba, các bên tham gia không được có bất kỳ quan hệ làm ăn nào vì điều này sẽ khiến câu chuyện bị bẻ cong do len lỏi vào đó là những ý đồ tài chính lộ liễu hay được ẩn giấu. Dĩ nhiên, điều quan trọng nhất trong những cuộc trao đổi kiểu này là sự tin tưởng. Do vậy, không nên đưa ra hành động nào trừ khi đối phương cho phép một cách rõ ràng. Nếu tôi định mua cổ phiếu hay thảo luận về nó với ai khác, tôi cần phải hỏi thẳng xem có được phép làm thế không. Nếu đối phương không cho phép, tôi sẽ không thảo luận.

Mục đích của những cuộc trò chuyện thế này không phải là đạt đến "câu trả lời chính xác" hay khơi lên một cuộc chiến trí tuệ. Đây chỉ là cách để chúng tôi chia sẻ kinh nghiệm và thông tin. Để đạt đến mục đích này, tốt hơn hết nên hỏi những câu hỏi mở. Lấy ví dụ, thay vì hỏi công ty sẽ kiếm được gì trong năm tới, hỏi những câu thế này sẽ hữu ích hơn, "Điều gì cần xảy ra để họ thu được nhiều tiền hơn vào năm sau?"

Tôi nhớ một buổi nói chuyện với Shai Dardashti, một quản lý quỹ cho phép tôi chia sẻ những gì chúng tôi đã thảo luận. Khi ấy, cậu ta đang nghiên

cứu về K-Swiss, một công ty sản xuất giày thể thao. Tôi đã nghiên cứu khá nhiều về Nike và đã từng thấy ảnh hưởng của hợp đồng tài trợ của Nike với quần vợt và bóng đá. Thay vì bảo với Shai rằng tôi nghĩ K-Swiss là tay chơi bét hạng trong ngày giành, tôi đề nghị cậu ấy liệt kê 20 vận động viên quần vợt hàng đầu, xem ai đang tài trợ cho họ, rồi ước tính xem ai trong số các vận động viên này đang thống lĩnh lượt xem *(view)* trong thị trường cá lớn nuốt hết này. Trong quá trình này, cậu khám phá rằng K-Swiss chỉ có trong tay một vận động viên trong danh sách, trong khi Nike có đến sáu hay bảy - một chỉ báo cho thấy K-Swiss đối mặt với một trận chiến bất khả thắng lợi để giành lại thị phần từ Nike. Chúng tôi không hề bàn xem Shai đã sở hữu cổ phiếu này hay chưa hay chỉ đang định mua. Nhưng tôi đoán rằng cuộc trò chuyện giúp làm rõ rằng đây không phải là nơi tốt nhất để cậu ấy đầu tư.

Nguyên tắc: Chia sẻ kiến thức với các nhà đầu tư khác, nhưng gắn bó với những người có thể dẹp bỏ cái tôi của mình. Nếu đối phương vô tình là Buffett, Munger, hay Pabrai thì càng tốt.

6. Không bao giờ Mua hay Bán khi thị trường đang mở cửa

Phố Wall được thiết kế hoàn hảo để lợi dụng sự yếu đuối của não bộ. Ví dụ, các công ty môi giới quỷ quyệt trau chuốt các kịch bản để cho phép các môi giới viên gọi cho con mồi - ý tôi là khách hàng - để thuyết phục họ mua một cổ phiếu nào đó. Mục đích tiềm ẩn là tăng thêm lượng giao dịch cho công ty. Là một nhà đầu tư giá trị, lợi ích của tôi đối nghịch hoàn toàn với lợi ích của phố Wall. Điều tôi cần đơn giản là đầu tư vào một số công ty tuyệt vời bị định giá thấp và rồi để yên đó. Phố Wall được tưởng thưởng nhờ hành động. Cổ đông của tôi và chính tôi được tưởng thưởng nhờ không hành động.

Để giúp tôi hành xử đúng theo đường lối này, tôi cần một loạt những cầu dao *(circuit breaker)* có thể trì hoãn tôi lại và ngăn tôi không hành xử bốc đông. Một số thói quen và quy trình quá hiển nhiên đến nỗi dường như không đáng nhắc tới. Nhưng tôi nhận thấy chúng vô cùng lợi hại, và không cần nhiều năng lượng hay phải suy nghĩ nhiều để áp dụng chúng.

Khi mua hay bán cổ phiếu, tôi cần phải tách mình ra khỏi dịch chuyển giá của thị trường, vốn có thể khuấy động cảm xúc của tôi, kích thích ham

muốn hành động của tôi, và che mờ khả năng nhận định của tôi. Nên tôi có một nguyên tắc, lấy cảm hứng từ Mohnish, là không mua bán cổ phiếu khi thị trường đang mở cửa. Thay vì thế, tôi thích đợi đến khi giờ giao dịch đã hết. Khi ấy tôi gửi email cho một trong hai môi giới của tôi - tôi không thích nói chuyện trực tiếp với họ - và yêu cầu họ mua hay bán cổ phiếu ở mức giá trung bình vào ngày tiếp theo. Tôi không cố bắt đáy hay đu đỉnh với thị trường vì tôi không muốn bị cuốn đi theo cơn sóng cảm xúc cuồn cuộn không ngừng của nó. Như Ben Graham đã giải thích, chúng ta phải cố bắt thị trường làm đầy tớ của mình, chứ không phải làm ông chủ.

Thỉnh thoảng tôi vẫn phá vỡ nguyên tắc này vì có những lý do đặc biệt hấp dẫn để mua bán cổ phiếu trong giờ mở cửa. Cũng như tất cả các nguyên tắc khác, mục đích chính không phải để chúng trở thành những chiếc khung cứng ngắc bó buộc ta mà để chúng hướng hành vi của tôi về một phương hướng lành mạnh hơn. Trong trường hợp của nguyên tắc mua bán này, điều cần quan tâm là tôi cho phép mình quyền được tách ra khỏi thị trường.

Trái ngược lại, những năm đầu làm quản lý quỹ, tôi có một bảng điện đặt ngay trong chỗ làm. Đây là một ý tưởng tệ hại vì đã đem thị trường vào trung tâm văn phòng theo cách còn tệ hơn cỗ máy Bloomberg terminal. Tôi cũng đã từng nói chuyện trực tiếp với những người mua bán cổ phiếu, họ hay hỏi tôi những câu như, "Ông có muốn tôi canh đáy và kiếm tí từ thị trường không?" Tôi cũng chẳng biết gì hơn họ thế là tôi phơi mình ra trước đợt oanh tạc đầu óc của thị trường. Những thông tin này khiến tôi cảm thấy quyền năng hơn và khiến tôi ảo tưởng rằng mình đang nắm quyền kiểm soát.

Quan điểm hiện giờ của tôi là chúng ta đơn thuần là không được sinh ra với đầu óc sẵn sàng để đối phó với dòng thác thông tin liên tục ập vào. Nhưng tôi mất nhiều năm để học được bài học này và để xây dựng kỷ luật rằng, "Tôi sẽ bỏ qua những thanh ầm ổn ào này". Thoạt tiên, điều này khá là đáng sợ. Nhưng theo kinh nghiệm của tôi, nó là cả một sự giải thoát.

Nguyên tắc: Giữ khoảng cách an toàn với thị trường. Đừng để nó xâm phạm vàn phòng hay não bộ của bạn.

7. Nếu một cổ phiếu tụt dốc sau khi bạn mua, đừng bán nó trước thời hạn hai năm

Khi cổ phiếu vụt tăng giá, bán nó đi có thể là một niềm vui. Nhưng cũng có thể bạn sẽ cảm thấy tiếc nuối pha lẫn hổ hởi, hệt như chia tay một người bạn cũ vậy. Khi một cổ phiếu tụt giá, bán nó đi còn đem lại cảm xúc căng thẳng hơn. Dù gì thì cũng thật khó khi đưa ra một quyết định lý trí cho một khoản đầu tư đã làm bạn lỗ vì các cảm xúc tiêu cực như hối tiếc, tự trách, và nỗi sợ có thể làm nghẽn mạch khả năng suy nghĩ sáng suốt. Mohnish đưa ra một nguyên tắc để đối phó với các lực tâm lý gây rối trí trong những tình huống ấy: nếu ông ấy mua một cổ phiếu và nó tụt giá, ông không cho phép bản thân bán nó đi trước thời hạn hai năm.

Mohnish giải thích điều này cho tôi vào thời gian gần bữa trưa với Warren Buffett, và điều này hợp lý tới mức tôi lập tức áp dụng. Một lần nữa, vai trò của nguyên tắc này giống một cầu dao, một cách làm chậm tôi lại và gia tăng khả năng đưa ra những quyết định có lý trí. Thậm chí còn quan trọng hơn, nguyên tắc này buộc tôi phải cẩn thận trước khi mua một cổ phiếu nào đó vì tôi biết mình sẽ phải sống với sai lầm này trong thời gian ít nhất là hai năm. Chính suy nghĩ này đã giúp tôi tránh rất nhiều vụ đầu tư tệ hại. Thực tế, trước khi mua cổ phiếu, tôi cố ý giả định rằng giá sẽ lập tức rớt 50% sau khi mua, và tôi tự hỏi mình liệu tôi có gánh nổi hay không. Rồi tôi chỉ mua lượng cổ phiếu mà tôi có thể chịu nổi áp lực về tâm lý nếu giả định của tôi thực sự xảy ra.

Nguyên tắc của Mohnish là một biến thể của một ý tưởng quan trọng mà Warren thường chia sẻ với các sinh viên. Như Warren đã từng phát biểu, “Tôi có thể cải thiện tình hình tài chính cuối đời của các cậu bằng cách tặng các cậu một tấm vé chỉ có 20 ô trống, các cậu chỉ có thể bấm vé này 20 lần mà thôi - đại diện cho số khoản đầu tư mà các cậu có trong đời. Mỗi khi các cậu bấm hết lỗ, các cậu không thể đầu tư thêm được nữa. Áp dụng nguyên tắc này, các cậu cần suy nghĩ thật cẩn thận về những gì các cậu làm, và các cậu buộc phải mua vào thật nhiều những gì các cậu nghĩ đến. Đây là cách các cậu sẽ đầu tư tốt hơn nhiều”.

Nguyên tắc: Trước khi mua cổ phiếu, đảm bảo rằng bạn đủ thích nó để có thể giữ nó ít nhất là hai năm, ngay cả khi giá của nó rớt còn một nửa ngay sau khi bạn mua.

8. Đừng nói về các khoản đầu tư hiện tại của mình

Qua nhiều năm, tôi bắt đầu nhận ra rằng tuyên bố công khai những cổ phiếu tôi sở hữu là một ý tôi. Vấn đề không phải là các nhà đầu tư khác có thể ăn cắp ý tưởng của tôi. Vấn đề thực sự chính là điều này sẽ làm tôi rối trí. Một khi chúng ta đã công bố một điều gì đó, sẽ có một rào cản tầm lý khiến ta không thể quay mặt với những điều đã tuyên bố - ngay cả khi chúng ta hối hận vì nhận định đó. Thế nên điều mà tôi không muốn làm nhất chính là đặt chân vào cái bẫy tuyên bố với mọi người về một cổ phiếu, biết rằng tình thế có thể thay đổi và sau đó tôi có thể phát hiện ra rằng mình đã sai.

Tôi bắt gặp ý tưởng này lần đầu trong bài nói chuyện của Munger về các nguyên nhân gây nhận định sai lầm, sau đó tôi đã tìm đến quyển sách của Robert Cialdini: *Influence: Science and Practice (tạm dịch: Tầm ảnh hưởng: Khoa học và Thực hành).* Cialdini miêu tả đặc tính bất thường của não bộ là "nguyên tắc cam kết và nhất quán". Để minh họa cho ý tưởng này, ông viết về một thí nghiệm tâm lý năm 1966, trong thí nghiệm này các cư dân Palo Alto được hỏi liệu họ có làm gì đó không tốn nhiều chi phí nhưng có thể giúp cho cộng đồng hay không. Một vài ngày sau, họ được yêu cầu đặt một bảng hiệu xấu xí trước sân để ngăn tài xế phóng nhanh trong khu dân cư. Những cư dân trước đó đã cam kết làm gì đó không tốn nhiều tiền để giúp đỡ cộng đồng cảm thấy thật sự khó khăn để thay đổi cam kết họ đã đưa ra đến nỗi họ cảm thấy bị buộc phải gắn những bảng hiệu này trước sân nhà.

Tương tự, nếu bạn bảo với một đứa bé rằng bạn sẽ cho nó kẹo, chúng thường sẽ đáp lại, "Chú hứa chứ?" Chúng tự nhiên hiểu rằng bạn sẽ khó mà làm trái lời một khi đã hứa.

Tôi lần đầu nếm trải điều này với một công ty có mã EVCI, tôi mua nó vào tầm năm 2003. Trong vòng 18 tháng, nó tăng lên gấp bảy lần, khiến nó trở thành vụ đầu tư thành công nhất mà tôi đã thực hiện tính đến thời điểm ấy. Chúng ta sẽ bàn sau, lẽ ra tôi đã nên bán hết số cổ phiếu mình đang cầm. Nhưng tôi đã trả lời phỏng vấn trên chương trình *Value Investor Insight,* khoe rằng EVCI là ví dụ cho khả năng đầu tư của tôi. Kết quả là tôi công khai đầu tư vào cổ phiếu này và không thể rút khỏi nó mặc dù nó đã không còn rẻ nữa. Vì nhiều lý do, cổ phiếu này giảm giá còn một nửa. Giờ nhìn lại, tôi lẽ ra có thể có kết quả tốt hơn nếu không bao giờ công khai nói về nó vì tôi có được quyền tự do bán nó đi khi tình huống đã thay đổi.

Tuy nhiên, tôi vẫn phải tốn khá nhiều thời gian để áp dụng nguyên tắc này và thực sự ngưng công khai nói về những cổ phiếu trong danh mục của mình. Đôi khi tôi cần phải hé lộ những gì mình làm. Ví dụ, sau khi quỹ của tôi bị giáng một cú mạnh hồi khủng hoảng tài chính, tôi cần trấn an cổ đông của mình để họ vững tin. Tôi đã giải thích cặn kẽ với họ về những cổ phiếu đang cầm như Cresud và London Mining, nhấn mạnh rằng đây là những cổ phiếu đang ở mức giá rất rẻ và có viễn cảnh tuyệt vời.

Vào năm 2010, sau khi quỹ của tôi đã nảy lên mạnh mẽ, cuối cùng tôi cũng thực hiện thay đổi: tôi không công khai bàn về các khoản đầu tư hiện tại của tôi nữa, bao gồm cuộc họp thường niên, phỏng vấn với ký giả, và trong cả thư gửi cổ đông. Thoạt đầu, đây chẳng phải một sự thay đổi dễ dàng. Một khi bạn đã tạo nên một sự kỳ vọng trên thị trường, thật khó để chống lại bản thân mà không khiến người khác cảm thấy bạn đang lừa dối họ. Nhưng sự thay đổi trong quy trình này xứng đáng với nguy cơ khiến nhiều người nóng mặt.

Tôi không giáo điều trong nguyên tắc này. Nếu tôi nói chuyện riêng với một cổ đông, có thể cuối cùng tôi sẽ nói về một cổ phiếu nào đó mà chúng tôi đang nắm giữ. Nhưng ngay cả trong những cuộc chuyện trò riêng tư ấy, tôi cố giữ thái độ trung tính và khiêm tốn, ngăn cản ham muốn trình bày thật nhiệt tình lý do tôi nghĩ một cổ phiếu là tuyệt vời. Tôi biết sau khi đã nói ra những nhận định ấy, việc thay đổi quyết định là khó đến dường nào. Vậy nên tại sao lại tạo nên những cơn đau đầu khi ta có thể dễ dàng tránh nó đi?

Thay vì bàn về các cổ phiếu tôi hiện đang nắm giữ, trong thư gửi cổ đông, giờ đây tôi cung cấp thông tin "giải phẫu tử thi" chi tiết về các cổ phiếu tôi đã từng nắm giữ. Động thái này cung cấp cho cổ đông một góc nhìn về cách tiền của họ được đầu tư, nhưng không làm ảnh hưởng đến khả năng hành động càng lý tính càng tốt của tôi. Với tôi, điều này đã gỡ bỏ một vướng mắc về tâm lý. Tôi cũng cho rằng hầu hết các nhà đầu tư cá nhân cũng có lợi từ việc giữ im lặng về các khoản đầu tư hiện tại của họ vì nói ra chỉ khiến họ khó hành động có lý trí hơn mà thôi. Thật dễ dàng biết mấy khi bạn không phải lo lắng xem người khác đáng giá sao về mình.

Nguyên tắc: Đừng công khai nói về các khoản đầu tư của bạn vì bạn có thể sẽ phải hối hận vì đã làm thế. •

Chương 11BẢN CHECKLIST CỦA MỘT NHÀ ĐẦU TƯCHIẾN THUẬT SỐNG CÒN TỪ MỘT BÁC SĨ PHẪU THUẬT

NGAY CẢ KHI ĐÃ Ở TRONG MỘT MÔI TRƯỜNG ĐƯỢC BỐ TRÍ cẩn thận và có một bộ nguyên tắc đầu tư, chúng ta cũng sẽ làm mọi chuyện rối tung lên. Não bộ đơn giản là không được thiết kế để lúc nào cũng hoạt động theo logic với mọi kết quả khả dĩ xuất phát từ quyết định đầu tư của chúng ta. Sự phức tạp của giới kinh doanh và tài chính, kết hợp với sự phi lý trí của ta khi đối mặt với các vấn đề tiền bạc, đảm bảo rằng ta sẽ mắc phải hàng loạt những sai lầm ngớ ngẩn. Thói quen và quy trình ta đã bàn cho đến giờ có thể giúp chúng ta đi đúng hướng. Nhưng còn có một công cụ đầu tư quý giá tới mức có riêng một chương dành cho nó: một danh mục những thứ cần kiểm tra *(checklist).*

Mục đích của checklist là tránh những sai lầm rõ rệt và có thể tránh được. Trước khi đi đến quyết định cuối cùng là mua cổ phiếu, tôi giở checklist tra nhằm cố gắng lần cuối ngăn bộ não không đáng tin cậy của tôi khỏi bỏ sót một dấu hiệu cảnh báo nào đó. Checklist là cầu dao cuối cùng trong quá trình quyết định của tôi.

Ý tưởng này không phải do tôi nghĩ ra mà xuất phát từ Atul Gawande. Là một cựu sinh viên Oxford nhận học bổng Rhodes, giờ ông là một bác sĩ phẫu thuật ở bệnh viện Bringham and Women's ở Boston, một giáo sư phẫu thuật tại Đại học Y khoa Harvard, và một tác giả danh tiếng. Ông là một sự kết hợp tài tình giữa một nhà tư tưởng và thực hành, và là một người cực kỳ khả ái.

Vào tháng Mười Hai năm 2007, Gawande xuất bản một câu chuyện trong tờ *The New Yorker* với nhan đề *"The checklist"*, chịu ảnh hưởng sâu đậm từ kinh nghiệm phẫu thuật của ông, nhằm khai phá một vấn đề vừa sâu sắc vừa thực tế. Như ống đã phát biểu, "chuyên ngành hồi sức cấp cứu đã phát triển rất xa vượt qua sự phức tạp thông thường đến nỗi việc tránh các sai sót thường nhật cũng là nhiệm vụ bất khả thi ngay cả với những chuyên gia cao cấp". Như ông giải thích, điều này phản ảnh một thách thức mang tính nền tảng tồn tại trong cả các lãnh vực khác, với tên gọi "nghệ thuật quản lý sự phức tạp cực độ", và câu hỏi "liệu những điều phức tạp ấy có thể thực sự được thống trị bởi con người".

Bài báo của ông tiếp tục miêu tả những công trình đột phá của Peter Pronovost, một chuyên gia chăm sóc đặc biệt tại bệnh viện John Hopskin, người đã thiết kế nên một bản checklist sau khi một bệnh nhân suýt chết.

Pronovost lấy một tờ giấy và liệt kê tất cả các bước cần thiết để tránh tình trạng nhiễm trùng vốn đã suýt lấy đi tính mạng của bệnh nhân này. Những bước này hoàn toàn "không cần phải suy nghĩ gì thêm", *(no-brainer)* và hóa ra các bác sĩ đã bỏ qua ít nhất là một bước với hơn một phần ba số bệnh nhân của họ. Khi bệnh viện bắt đầu sử dụng bản checklist, nhiều trường hợp tử vong đã được ngăn ngừa. Một phần là vì bản checklist giúp bộ nhớ hồi tưởng lại, "đặc biệt với các vấn đề nhàm chán dễ dàng bị bỏ qua", và một phần vì chúng làm rõ tầm quan trọng của các bước đề phòng cụ thể. Các bệnh viện khác học theo, áp dụng bản checklist như một phương pháp thực dụng để đối phó với các vấn đề phức tạp.

Khi Mohnish đọc bài báo của Gawande, đó là một khoảnh khắc Eureka với ông ấy, ông ngay lập tức nhận ra ý tưởng bản checklist cũng có thể áp dụng vào đầu tư - một lĩnh vực mà sự phức tạp cũng quá khắc nghiệt ngay cả những tay chuyên nghiệp cũng thường va vấp và mắc phải những sai lầm có thể dễ dàng tránh được. Trong trường hợp của chúng tôi, hậu quả không gây chết người. Nhưng sai lầm trong đầu tư có thể cực kỳ tốn kém với các cổ đông vốn đang đặt toàn bộ tiền tiết kiệm cả đời họ vào đó.

Một buổi chiều nọ, khi tôi đang ngồi tại văn phòng ở Manhattan, Mohnish email cho tôi một bản copy bài báo của Gawande. Rồi chúng tôi trao đổi qua điện thoại, và rõ là ông rất phấn khích. Mohnish có một dạng trí tuệ có thể dễ dàng tạo nên những kết nối bất thường, nên ngay lập tức ông ẩy nhận ra rõ ràng rằng ý tưởng bản checklist là một ý tưởng tuyệt vời. Tôi nghĩ nó là một ý tưởng thú vị, nhưng tôi phải tốn nhiều thời gian hơn để hiểu rằng nó thiết thực đến dường nào. Giờ đây, tôi đã quen với sự thực rằng Mohnish dung nạp điều mới nhanh hơn tôi. Tôi tự an ủi bằng cách tâm niệm nhận xét thâm thúy của Buffett: "Bí quyết của cuộc đời là nhận ra ai là người mình sẽ theo họ". Tôi đã nhận ra từ lâu, chẳng có gì xấu hổ khi là người theo đuôi Mohnish cả. Tôi chẳng bận tâm lo nghĩ, vì mải bận rộn sao chép Mohnish Pabrai, trong khi ông ấy lại đang bận mô phỏng Atul Gawande.

Mohnish theo đuổi ý tưởng bản checklist một cách nghiêm túc đến khắc nghiệt. Ông bắt đầu tập hợp một nhóm những người giống chúng tôi để nhớ lại thật nhiều những sai lầm đầu tư mà chúng tôi đã mắc phải. Trong mỗi trường hợp, chúng ta phải tìm cho ra vì sao sai lầm đó xảy ra và xem liệu có một nguyên nhân nào mà chúng tôi nên nhìn thấy từ trước rồi hay

không. Đôi khi nhìn lại những tình huống mà tôi đã bỏ qua những đầu mối nghiêm trọng, tôi lắc đầu và tự nhủ, "Sao mình lại không thấy điều đó nhỉ?"

Mohnish cũng thêm vào với nhóm những sai lầm của ông ấy. Chúng tôi tổng hợp những sai lầm (không thường xuyên) mà chúng tôi đã thấy Buffett và Munger mắc phải, bao gồm khoản đầu tư vào Netjets, Dexter Shoe Company, và Diversified Retailing - một lời nhắc nhở rằng bán lẻ là một lĩnh vực khó nhằn để kiếm tiền hơn là mọi người vẫn nghĩ. Buffett, với bản tính trung thực, đã tự thú nhận trong lá thư gửi cổ đông năm 2007: "Đến giờ, Dexter là khoản đầu tư tệ hại nhất tôi từng thực hiện. Nhưng tôi còn sẽ phạm nhiều lỗi nữa trong tương lai - bạn có thể đoán chắc điều đó. Một câu trong bài nhạc đồng quê của Bobby Bare giải thích điều thường gặp khi bạn quyết định mua: 'Tôi không bao giờ lên giường với một người phụ nữ xấu, nhưng tôi chắc chắn sẽ có vài lần trong đời thức dậy và thấy người phụ nữ nằm bên cạnh mình chẳng đẹp tí nào"'.

Mohnish và tôi bàn luận về khoản đầu tư sai thời điểm của Berkshire vào CORT Furniture năm 2000. CORT đã kiếm bộn bằng cách cho các công ty khởi nghiệp thuê nội thất trong những năm bong bóng công nghệ 1990. Nhưng Buffett và Munger đã đánh giá thấp mức độ dễ tổn thương của khoản lợi nhuận này khi bong bóng phát nổ. Những công ty như eBay và Cragslist cũng ăn vào phần doanh số của CORT bằng cách khiến việc mua nội thất đã qua sử dụng trở nên rẻ và dễ dàng hơn. Munger sau này đã miêu tả khoản đầu tư này là một "sai lầm kinh tế vĩ mô".

Tôi giúp Mohnish bằng cách phân tích kỹ càng những lỗi của bản thân, cùng với lỗi của các nhà đầu tư khác. Bản thân Mohnish làm việc ở một tốc độ nhanh như chớp vượt quá tốc độ của tôi. Sau khi chúng tôi đã tập hợp danh sách lỗi ban đầu - cùng các bài học chúng tôi rút ra từ đó - ông ta đã thuê vài sinh viên mới tốt nghiệp từ trường kinh doanh Harvard để tiến hành phân tích, điều tra cặn kẽ. Họ nghiên cứu hồ sơ 13F của gần 20 nhà đầu tư giá trị lỗi lạc (bao gồm những công ty Southeastern Asset Management và Fairholme Capital Management), cứ mỗi vụ đầu tư thua lỗ được xem là một lỗi. Các cựu sinh viên này sau đó đọc hết những phát ngôn trên phương tiện công cộng của các nhà đầu tư và báo cáo thường niên để tái khẳng định suy nghĩ đằng sau những vụ đầu tư thất bại.

Hồ sơ 13F (13F fillings) là một tài liệu mà Ủy ban chứng khoán và sàn giao dịch Hoa Kỳ (Securities And Exchange Commission - SEC) yêu cầu các nhà quản lý quỹ có quy mô ít nhất là 100 triệu đô báo cáo hàng quý về các khoản đầu tư họ đang nắm giữ, bao gồm các khoản đầu tư lâu dài, quyền chọn bán và quyền chọn mua, biên nhận ký thác tại Hoa Kỳ (ADR), tiền giấy có giá trị quy đổi thành vàng - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Chính Gawande cũng thấy những điều chúng tôi làm rất thú vị. Ông ta đã phỏng vấn Mohnish và tôi, và ông viết một vài trang về chúng tôi trong quyển sách bán chạy của ông phát hành năm 2009 với nhan đề *The Checklist Manifesto: How to Get Things Right* (Đã phát hành ở Việt Nam với tựa đề: *Phút dừng lại của người thông minh* - Chú thích của người dịch). Trong số rất nhiều điều khác, ông nhắc đến nhận thức của Mohnish rằng ông ấy đã "liên tục phạm sai lầm" đánh giá thấp rủi ro của các công ty sử dụng đòn bẩy. Như tối gợi ý cho Gawande, một phần vấn đề có thể nằm ở điều mà tôi mô tả là "bộ não của người nghiện": viễn cảnh kiếm được tiền đầy ma mị có thể kích thích cùng một cơ chế tưởng thưởng trong não bộ giống hệt như khi phê thuốc, khiến bộ não lý trí lờ đi những chi tiết tưởng như không liên quan nhưng thực chất lại rất liên quan. Không cần phải nói, trạng thái tinh thần này không phải điều kiện tối quan trọng và hoàn hảo cho việc thực hiện các phân tích đầu tư rủi ro lạnh lùng và vô cảm.

Vào tầm thời gian tôi dời đến Zurich, chúng tôi đã tổng hợp nên một "chiếc nồi thạch sanh" chứa đầy những sai lầm đầu tư. Những sai lầm này bao gồm rất nhiều lỗi Mohnish và tôi đã mắc phải trong thời gian tiền khủng hoảng tín dụng, khi nhiều cổ phiếu của chúng tôi mất đến hơn 80% giá. Trong quá trình phân tích "pháp y", chúng tôi có thể khám phá ra mình đã đi sai ở đâu, và quan trọng hơn, là thiết kế ra được một bản checklist có thể giúp chúng tôi không lặp lại những sai lầm này.

Mohnish, người làm nhiều hơn trong chặng đường cam go này, cuối cùng đã lập được một bản checklist gồm 6 nhóm lớn, bao gồm những yếu tố như đòn bẩy và ban điều hành. Đó là một tài sản trí tuệ cá nhân vô giá. Bản checklist của tôi, vay mượn không biết xấu hổ từ ông ấy, bao gồm khoảng 70 mục, nhưng vẫn đang tiếp tục phát triển. Trước khi bật đèn xanh cho một vụ đầu tư nào, tôi lấy bản checklist từ máy tính hoặc từ hộc hồ sơ gần bàn

làm việc để xem tôi còn thiếu sót điều gì không. Đôi khi, quy trình này chỉ tốn khoảng 15 phút, nhưng nó giúp tôi loại bỏ hơn chục vụ đầu tư mà suýt tí nữa là tôi đã quyết định đổ tiền vào. Ví dụ một trường hợp điển hình, tôi có thể đi đến kết luận, "Ok, cổ phiếu này trượt 4 cầu trong bản checklist". Và thế là tôi sẽ không đầu tư vào đó. Nhưng cũng phải nói, đây không phải một quy trình cơ khí rạch ròi trắng đen.

Do mắc chứng ADD, tôi khám phá ra rằng não bộ có một cơ chế lướt qua một số loại thông tin - ví dụ như những thông kém quan trọng như chìa khóa để ở đâu. Điều này cũng xảy ra trong quá trình đầu tư. Bản checklist vô giá vì nó tái định hướng và thách thức sự chú ý hay đi lạc của nhà đầu tư một cách có hệ thống. Tôi đôi khi vẫn sử dụng bản checklist vào giữa quá trình đầu tư để đào sâu hiểu biết của tôi về một công ty, nhưng checklist hữu ích nhất khi được dùng vào cuối quá trình tìm hiểu như một cách để kìm hãm tôi lại.

Cũng phải nói rằng, bạn không nên sử dụng bảng kiểm y hệt như của tôi. Đây là một quá trình mà tự bạn phải làm lấy mà đừng nên nhờ người khác làm vì bản checklist của bạn phản ánh kinh nghiệm, kiến thức và những sai lầm trước đây mà chỉ duy nhất bạn có được. Then chốt là bạn phải đi qua một quá trình phân tích rất khó khăn để phát hiện ra bạn đã sai ở đâu trong quá khứ để có thể nhận ra xem có hay không một lối mòn lặp đi lặp lại hay một lĩnh vực nào đó mà bạn đặc biệt dễ tổn thương. Chúng ta khác nhau, và cách chúng ta làm mọi thứ rối tinh rối mù lên cũng thường mang tính cá nhân. Ví dụ, vài nhà đầu tư thường hay bị thu hút bởi các công ty sử dụng đòn bẩy nhiều. Tôi thì không, nên tôi không cần có quá nhiều các mục trong bảng kiểm để nhắc nhở tôi khi tìm hiểu môi trường đầy rủi ro này. Trái lại, Mohnish ít sợ các công ty dùng đòn bẩy nhiều, nên đây là lĩnh vực mà ông ấy có thể cần phải thận trọng hơn.

Tương tự, một nhà đầu tư như Bill Ackman dường như bị thu hút bởi các cơ hội liên quan đến các công ty gây tranh cãi mà ban điều hành các công ty này có vẻ như thích lừa phỉnh các nhà đầu tư nhẹ dạ. Nếu tôi là Bill, tôi sẽ có một mục trong checklist là "Tôi có bị kéo vào tình huống này không chỉ vì đây là khoản đầu tư tốt nhất tôi có thể thực hiện, mà bởi vì tôi thích cảm giác hưng phấn khi điều tra và muốn tìm công lý ở những nơi sai trái?" Tôi không chỉ trích Bill, cậu ấy là một nhà đầu tư siêu đẳng và nếu là nhà báo

điều tra, hẳn nhiên là cậu ấy cũng sẽ là người vượt trội. Vấn đề ở đây là nhìn nhận chính bản thân mình và hiểu bản chất mình sẽ dắt mình đi đâu.

Trong trường hợp của tôi, tôi đặc biệt chú trọng việc mọi người thích tôi; tôi cũng thấy thật khó để nói không với những người tôi thích. Điều này khiến tôi dễ bị tổn thương trong vài tình huống do nhu cầu cảm xúc này có thể làm nghẽn mạch đánh giá dựa trên lý trí của tôi. Để chống lại điều này, trong bản checklist của tôi có cầu, "Có khi nào ý tưởng đầu tư này được cố tình bán cho tôi không? Liệu có ai đó trong tình huống này được lợi từ quyết định đầu tư của tôi không? Ai sẽ là người có lợi? Liệu khoản đầu tư này có hấp dẫn một định kiến cá nhân nào của tôi mà cần phải đánh giá lại hay không?"

ROE - Return on Equity: tỷ số lợi nhuận ròng (Earnings) trên vốn chủ sở hữu (Equity), cùng với ROA - Return on Asset (tỷ số lợi nhuận ròng trên tài sản) là hai chỉ số quan trọng để đánh giá khả năng sinh lời của một doanh nghiệp - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Hiểu bản thân nên tôi rất cần phải trả lời cho được các câu hỏi vừa nêu để biết mình có đang cố thỏa mãn một phần nào đó trong tính cách thay vì tối đa hóa lợi nhuận hay không. Bản checklist là một cách để kiểm soát trí não của bạn và tự bảo vệ bạn trước những khuynh hướng sai lầm của bản thân, nên nó cần phải dựa trên sự tự nhận thức.

Một cảnh báo khác của tôi là bản checklist này chắc chắn không phải một danh mục mua hàng bao gồm những đặc tính mà ta mong đợi ở một doanh nghiệp. Tôi đã thấy những bảng kiểm đầu tư gồm những câu hỏi như: "Công ty này có rẻ không?" Hay: "Công ty này có ROE cao hay không?"

Theo ý của tôi, đây là một cách sử dụng checklist sai lầm. Tôi thích dùng theo cách các phi công sử dụng hơn. Họ không hỏi: "Máy bay này có bay nhanh không?" Hay: "Tôi có đang bay đến một điểm đến đẹp hay không?" Thay vì thế, các mục trong bản checklist của họ được thiết kế để giúp họ *tránh các sai lầm mà trước đó đã dẫn đến rớt máy bay.* Trong đầu tư cũng thế, mục đích thực sự của bản checklist là một công cụ sống còn, dựa trên hồi ức đau đớn về những gì đã xảy ra.

Nhưng cách hay nhất để giải thích là cho bạn một vài minh họa cụ thể về cách tôi đã tạo nên checklist. Đây là bốn trường hợp cụ thể mà tôi đã phạm những sai lầm đắt giá khiến tôi phải tạo nên các hạng mục trong checklist. Điểm cốt lõi ở đây không phải là để cười nhạo những sai lầm đáng xấu hổ trong sự nghiệp tuyển lựa cổ phiếu của tôi mà là cho bạn một cái nhìn rõ hơn về cách bạn có thể tự phân tích sai lầm và các điểm mù của chính bạn để tự tạo nên cho mình một bản checklist.

TRƯỜNG HỢP MỘT: NGƯỜI ĐÀN ÔNG MẤT ĐI BÌNH TĨNH

Hồi năm 2001, khi còn sống ở Manhattan, tôi bắt đầu đầu tư vào nhiều công ty thuộc ngành giáo dục vì lợi nhuận *(for-profit education).* Tôi đã đi khắp thế giới để học hỏi thêm về những doanh nghiệp này, tìm kiếm theo chiều sâu và cả trên diện rộng những công ty tốt trong cùng phân khúc. Tôi bay đến Singapore, Thượng Hải, và Mumbai để nghiên cứu một trong những công ty hàng đầu thế giới, Raffles Education Corporation, và tôi gửi nhà phân tích của tôi đến Philippine. Nhưng hóa ra một vài trong số những công ty đáng gờm trong ngành này lại nằm ở ngay nơi tôi ở. Tôi lập một danh sách những học viện đào tạo vì doanh thu ở thành phố New York và cưỡi xe mô tô BMW của tôi đến từng địa chỉ một. Vào lúc ấy, tôi chắc hẳn là một nhà đầu tư hiểu biết về phân khúc này nhất Hoa Kỳ. Và tôi cũng thích mê cảm giác lái chiếc xe mô tô ấy!

Trong những chuyến viếng thăm, tôi vô tình biết đến một trường ít tiếng tăm tên là Interboro Institute, thuộc sở hữu của EVCI Career Holdings Corp. Ban điều hành táo bạo của công ty đã nảy ra một ý tưởng sáng tạo cung cấp giáo dục bậc đại học cho các học sinh có hoàn cảnh eo hẹp, nhiều em trong số này còn chưa tốt nghiệp phổ thông. Các sinh viên thường sẽ nhận được phần hỗ trợ tài chính nhiều hơn chi phí giáo dục thuần của Interboro. Thế là họ được học miễn phí trong khi EVCI kiếm được khoản tiền thặng dư. Mô hình này sau này bị đả kích. Nhưng tôi đã tham dự ít nhất là ba buổi lễ tốt nghiệp tại Interboro và tự nhận thấy ở đây có một giá trị xã hội. Về cơ bản, nó giúp các sinh viên không xuất chúng kiếm được một tấm bằng và có thể làm việc trong các ngành như thanh toán y tế và bảo hiểm thay vì làm các việc thô sơ như bốc xếp.

Trong giai đoạn đầu tìm hiểu, tôi nhắc về EVCI với Whitney Tilson, và chúng tôi cùng đến thăm công ty ở Yonkers. Công ty đang làm ăn rất tốt, nhưng EVCI đang bị trì trệ do khoản nợ 2 triệu đô la họ đã vay để mua Interboro. Vào tháng Sáu 2003, Whitney và tôi mỗi người đầu tư 1 triệu đô la vào EVCI, giúp công ty thoát gánh nợ nần và mang lại sức sống cho công ty. Trong khi đó, số lượng sinh viên tại Interboro tăng nhanh, lợi nhuận tăng vọt, và con số 1 triệu đô la đầu tư ban đầu của tôi đã tăng thành 7 triệu đô la trong 18 tháng.

Đó là lợi ích của việc điều hành một quỹ nhỏ như Aquamarine: tôi có thể giữ một vị trí có ý nghĩa trong những công ty nhỏ xíu như thế này, vốn hoạt động dưới tầm phủ sóng của các quỹ lớn. Thật hào hứng khi thấy nỗ lực của mình được đền đáp xứng đáng. Với tôi, cú đầu tư này như một chiến thắng vẻ vang. Tôi cảm thấy thực sự tự hào. Khi một cổ phiếu vút bay như thế này, sẽ có một cảm giác vui thú trỗi dậy trong bạn: "úi chà. Kiếm được bộn tiền rồi đây, tiền tươi thóc thật đấy nhé".

Khi doanh thu và giá cổ phiếu đều tăng gấp 7 lần, hội đóng quản trị quyết định tăng lương cho hai quản lý cấp cao của công ty. Vị chủ tịch kiêm CEO sẽ tăng lương từ 326.000 đô la/năm lên 631.000 đô la/năm, và lương cơ bản của chủ tịch tập đoàn tăng từ 267.000 đô la/năm lên 483.000 đô la/năm. Tôi trân trọng sự lãnh đạo của họ cho đến thời điểm ấy, và tôi muốn họ cũng trở nên giàu có như các cổ đông. Nhưng đây chỉ là một công ty rất nhỏ với lợi nhuận năm trước chưa đến 3,5 triệu đô la. Chỉ riêng mức lương khủng của họ đã chiếm ngót nghét 1/4 lợi nhuận hoạt động. Với tôi và những nhà đầu tư khác, đây là điều quá bất thường ở một công ty có tầm vóc thế này. Suy cho cùng, ai mới là người sở hữu công ty này? Ban điều hành hay cổ đông? Giờ nhìn lại, lẽ ra lúc đó tôi nên bán hết ra mới phải.

Tôi đã rất sốc và giận dữ. Với tôi đây là một quyết định thiển cận và vị kỷ, và tôi đã "bắn" một lá thư thẳng thắn đến ban điều hành và hội đồng quản trị, miêu tả khung lương thưởng (một điều khá tế nhị) là "ngu xuẩn" và than phiền rằng nó làm suy yếu lòng tin của nhà đầu tư vào những người đứng đầu công ty. Trong phần đầu, tôi giải thích rằng mức lương thưởng này sẽ không hiệu quả về mặt tài chính vì một phần lớn lợi nhuận giờ sẽ vào quỹ IRS dưới hình thức thuế thu nhập cá nhân. Tệ hơn nữa, mức lương khủng này sẽ phải được liệt kê trong các tài liệu công ty bắt buộc phải làm

để mọi người được đọc. Các đối thủ của Interboro thuộc phân khúc quốc doanh, nơi mà các nhà quản lý giáo dục không có cơ hội kiếm được tiền như thế này. Tôi lo ngại rằng mức lương khủng này sẽ dấy lên sự phẫn nộ, không chỉ tại cơ quan giáo dục của New York. Điều này có thể dẫn đến những cuộc xét lại không mong muốn về mô hình kinh doanh của công ty và có khả năng dẫn đến hậu quả bị rút giấy phép hoạt động.

Lá thư của tôi đưa ra một đề nghị mà hấp dẫn để thay thế. Tôi nói mình sẵn sàng sử dụng ảnh hưởng của một cổ đông lớn để thông qua khung lương thưởng mới, tặng cho hai thành viên chóp bu một khoản quyền chọn cổ phiếu *(stock option)* hào phóng. Nếu cổ phiếu tiếp tục tăng giá, mỗi người có thể kiếm được hàng chục triệu đô la. Với tôi đây là một khoản thưởng khổng lồ và là một món quà phù hợp với họ vì đã làm giàu cho cổ đông. Nhưng tôi không hề nhận được một hồi âm nào từ ban điều hành. Điều này thật không thể hiểu nổi. Tôi đã đưa ra đề nghị giúp đỡ họ kiếm được một gia tài. Họ lại chẳng buồn trả lời.

Tự tin rằng những lời của tôi đã thuyết phục vị chủ tịch hội đồng quản trị kiêm CEO, tôi sắp xếp ăn trưa cùng ông tại một nhà hàng gần văn phòng của ông ấy ở Yonkers. Cuộc nói chuyện của chúng tôi dường như đang rất thân mật thì đột nhiên mọi thứ đổ sập. Ông ta bắt đầu gào to và quát xối xả vào mặt tôi, cả nhà hàng sững sờ. Mọi thứ hệt như một cảnh phim. Tôi không nhớ chính xác lời ông ta nói, nhưng tôi nghĩ ông ta đã gào lên rằng, "Ông đang buộc tội tôi đấy sao?" Ông ta cũng gào điều gì đó tương tự như "Ông nghĩ mình là thằng quái nào?"

Tôi cứng đơ người và không biết trả lời thế nào. Tôi nghĩ mình đang trao cho ông ta một cơ hội kiếm bộn. Đáp lại, ông dường như quyết tâm làm nhục tôi trước công chúng. Đây là một bước ngoặt đáng ngạc nhiên dẫn đến hàng loạt sự kiện. Rất lâu sau này tôi mới biết khi ấy ông đang trải qua một cuộc ly hôn đầy cay đắng. Theo quyết định năm 2009 của Tòa Thượng thẩm New York, ông và vợ đang tranh chấp tài sản chung, bao gồm cổ phiếu của ông ở EVCI. Vợ ông đệ đơn xin ly hôn vào năm 2003, một phiên tòa diễn ra sau đó, và bà này được quyền ly hôn trên cơ sở bị ruồng bỏ. Vào năm 2006, tòa án bác bỏ kháng cáo của ông rằng giá trị cổ phiếu EVCI hoàn toàn do nỗ lực riêng lẻ của chính ông, và tòa sử dụng ngày hầu tòa làm cơ sở định giá cổ phiếu và quyền chọn của ông.

Nói cách khác, ông đang ở trong cuộc chiến cam go giành tiền bạc - và đặc biệt là giành chủ quyền cổ phiếu của ông ở EVCI. Điều này giải thích vì sao ông lại nổi điên với tôi khi tôi đề nghị ông hủy bỏ quyết định tăng lương, thay vào đó nhận một khoản lớn khi và chỉ khi cổ phiếu tăng trưởng tốt. Có lẽ, mối quan tâm khi ấy của ông là một phần lớn khoản thu nhập trong tương lai này sê vào túi vợ ông. Ông cảm thấy đang bị đe dọa từ nhiều phía. Và, dĩ nhiên, chúng ta biết thật khó làm sao để hành động lý trí khi đang đứng trước nguy cơ mất tiền. Theo quan điểm của tôi, ông ấy là một người tốt và chân thành. Nhưng dường như ông đã rơi vào hoàn cảnh khó khăn nên không thể bộc lộ được phẩm chất của mình.

Bữa trưa đầy sấm chớp ấy là tiền đề cho hàng loạt sự cố kéo theo. Cổ phiếu EVCI giảm giá một nửa - và đây là thời điểm tôi đã bán hết cổ phần của mình. Như tôi đã dự đoán, công ty cũng làm các cơ quan công quyền ngành giáo dục phật lòng: Vào năm 2007, Hội đồng Trường New York thông qua một luật lệ mới khiến các sinh viên của Interboro khó nhận hỗ trợ tài chính hơn. Công ty cũng bị yêu cầu phải trả lại hàng triệu đô la trong quỹ hỗ trợ sinh viên sau khi bị phát hiện ra có nhiều sinh viên của trường không đủ tiêu chuẩn để nhận tiền. Vào tháng Mười Hai năm 2007, tờ *Chronicle of Higher Education* báo cáo rằng EVCI đã quyết định đóng cửa Interboro "sau khi công ty nhận thấy hầu hết sinh viên sẽ không đủ tiêu chuẩn để nhận học bổng từ bang hay liên bang". Công ty cũng bị khiếu kiện tập thể do gian lận chứng khoán. Đó là một kết cục đáng hổ thẹn cho một công ty đã từng được xem là một câu chuyện thành công truyền cảm hứng.

Sau này, khi "khám nghiệm tử thi" các sai lầm đầu tư, tôi đã đánh giá lại điều gì đã xảy ra ở EVCI và có rút ra vài bài học thực tiễn từ kinh nghiệm này. Với tôi, một trong những điều quan trọng nhất là tôi cần tỉnh táo hơn trước mức độ các sự kiện trong đời sống các thành viên ban điều hành ảnh hưởng đến khả năng ra quyết định và khả năng điều hành công ty của họ. Nếu tôi cãi vã nhẹ với vợ, ngày hôm đó của tôi sẽ bị ảnh hưởng, cả về tâm trạng lẫn khả năng thực hiện các quyết định đòi hỏi lý trí. Nên tôi chỉ có thể tưởng tượng chuyện sẽ khó khăn đến mức nào khi phải trải qua một cuộc ly hôn căng thẳng dai dẳng đến thế. Thực sự, đây chỉ là một ví dụ về sự kiện hôn nhân ảnh có thể đánh gục một thành viên ban điều hành, ngoài ra những

sự kiện như mất người thân trong gia đình, một cuộc cãi vã nghiêm trọng với đối tác làm ăn, hay món nợ cá nhân khổng lồ quá khả năng chi trả.

Cuộc sống vốn khắc nghiệt, và chúng ta đều phải trải qua các giai đoạn khó khăn. Nhưng điều quan trọng là nhận ra ban điều hành - cũng như mọi người chúng ta - có thể bị lạc lối bởi những rắc rối trong đời sống cá nhân. Suy cho cùng, khi một người bị dồn đến chân tường, nhiều khả năng là phán đoán của họ sẽ bị tổn hại. Nên tôi thêm vào bản checklist như một lời nhắc nhở chính thức cho các bài học đắt giá ở công ty giáo dục này.

Mục trong bản checklist: Liệu có ai trong các thành viên chủ chốt của ban điều hành đang gặp khó khăn trong đời sống cá nhân mà có thể ảnh hưởng khó lường đến khả năng hành động dựa trên quyền lợi của cổ đông không? Ban điều hành trước đây có từng làm điều gì vì lợi ích cá nhân mà nhìn vào thấy rất ngớ ngẩn hay không?

TRƯỜNG HỢP HAI: CÂU CHUYỆN TRÚC TRẮC CỦA TUPPERWARE

Công ty Nhựa Tupperware được thành lập năm 1938 bởi Earl Silas Tupper, trước đó làm việc cho công ty hóa chất Dupont. Ông tạo nên hộp chứa *(container)* đầu tiên của Tupperware bằng xỉ polyethylene, sản phẩm thừa từ quá trình lọc dầu. Ngày nay, thương hiệu hộp, chai, lọ nhựa nổi tiếng của ông đã có mặt trên hàng trăm quốc gia. Thay vì bán những sản phẩm này trong các cửa hàng, chiến lược của công ty dựa trên một đội quân các "tư vấn viên" chuyên tổ chức các "bữa tiệc tại gia" Tupperware, người tổ chức tiệc sẽ nhận được các sản phẩm miễn phí, đổi lại họ mời khách xem các dòng sản phẩm của công ty.

Vào những năm cuối thập niên 1990, tôi rất hứng thú với công ty Tupperware, dường như đại diện cho tất cả các phẩm chất của một công ty chất lượng cao. Tôi đặc biệt ấn tượng với biên lợi nhuận và tỉ lệ ROE rất cao của công ty. Đây là công ty biến một mảnh nhựa trị giá 5 đô la thành một sản phẩm Tupperware bán với giá 50 đô la. Công ty thu về rất nhiều tiền mặt, và không cần vốn nhiều. Thêm vào đó, tôi nhớ Munger có nói về các buổi tiệc Tupperware trong bài phát biểu về nhận định sai lầm. Ông nói rằng những buổi tiệc như thế này là điển hình cho những "mánh khóe thao túng tâm lý" mà Robert Cialdini đã bàn trong các quyển sách của ông. Hiệu ứng

chung này mạnh đến nỗi các bà nội trợ mua hàng tá mặt hàng của Tupperware dù cho giá không hề rẻ.

Tôi muốn trải nghiệm điều này trước khi bắt đầu tìm hiểu về công ty. Thế là một người bạn và tôi tổ chức một buổi tiệc Tupperware tại căn hộ của tôi ở New York. Tôi ngỡ ngàng trước những sức mạnh tâm lý phô diễn trước mắt mình. Khởi đầu, có một nguyên tắc tương hỗ. Là chủ tiệc, chúng tôi biết mình sẽ được vài món Tupperware miễn phí, dựa trên số lượng hàng bán được tại bữa tiệc. Thế là chưa gì chúng tôi đã biết ơn cô gái đến từ Tupperware vì đã đồng ý tổ chức buổi tiệc, và chúng tôi rất vui vì nhận được phần thưởng là các hộp chứa miễn phí. Rồi ở đầu buổi tiệc, quý cô Tupperware gửi tặng mỗi vị khách một món quà nhỏ để không ai về tay không. Kết quả: mọi người trong buổi tiệc đều cảm thấy cần phải có qua có lại, hệt như Cialdini đã dự báo.

Một động lực tầm lý khác cũng được sử dụng là nguyên tắc ưa thích. Chúng tôi mến người bạn chúng tôi đã mời, và họ cũng mến chúng tôi. Một khi quý cô Tupperware đã trao tặng các món quà miễn phí, chúng tôi cũng mến cô ấy. Trước đó nửa giờ, cô là một người xa lạ; giờ cô không chỉ là một người bạn mà còn là một thành viên của nhóm.

Danh sách các nguyên tắc tâm lý được đem ra sử dụng còn dài nữa. Ví dụ, nguyên tắc quyền lực cũng được đem ra áp dụng vì cô biết nhiều thông tin về thực phẩm, làm gia tăng thẩm quyền của cô là một nhân viên bán hàng của Tupperware. Còn có yếu tố khan hiếm vào cuộc vì cô không mang theo đủ sản phẩm để thỏa mãn nhu cầu của tất cả khách tham gia. À, liệu tôi đã đề cập đến thông tin các hộp chứa của Tupperware có màu sắc tươi sáng bắt mắt hay chưa? Nói tóm lại, buổi tiệc là một ví dụ tuyệt vời cho các chiến thuật tầm lý bán hàng phơi bày trọn vẹn tính hiệu quả. Chỉ trong vài giờ, quý cô Tupperware của chúng tôi đã bán được hơn 2.000 đô la sản phẩm, kiếm về cho riêng cô gần 1.000 đô la.

Tận mục sở thị hiện tượng này, tôi cảm thấy mình đã hiểu vì sao công ty lại thành công đến vậy: kết quả kinh doanh đáng nể dựa trên nền tảng những hiệu ứng tâm lý đáng nể được tung ra tại các buổi tiệc. Thêm vào đó, tôi có thể thấy cơ hội vô hạn của Tupperware trong những thị trường đang phát triển vì thị trường tại các nước phát triển đã bão hòa. Với suy nghĩ ấy, tôi gần như lao đi mua cổ phiếu. Tôi an tâm với thông tin rằng cứ mỗi hai

phút lại có người tổ chức một buổi tiệc Tupperware ở đâu đó trên thế giới, và an tâm với những nguyên tắc hỗ trợ đằng sau các buổi tiệc này.

Buồn thay, tôi đã lầm. Trong khi các khoản đầu tư khác thất bại nhanh chóng, khoản đầu tư này lại lụi từ từ - và cũng gây hại cho danh mục đầu tư hơn hẳn vì những mất mát chậm thế này hút đi một lượng không nhỏ năng lượng tinh thần của bạn suốt một thời gian dài. Khi tôi còn cầm Tupperware, không khu vực này thì khu vực khác có tình hình kinh doanh không ổn. Doanh số đơn giản là không tăng lên. Tôi chú tâm nghe các cuộc điện đàm hàng quý để tìm hiểu xem điều gì không đúng ở đây. Những cuộc gọi như thế trấn an tôi rằng ban điều hành rất có năng lực và đang làm việc chăm chỉ. Nhưng khi tôi dần nhận ra, công ty đối mặt với một vấn đề căn bản: có quá nhiều thế lực cạnh tranh, và giá sản phẩm cao là một trở ngại rất lớn cho sự phát triển của công ty.

Chỉ sau vài năm tôi mới thật sự nhận ra điều gì đang xảy ra. Khi Tupperware lần đầu ra mắt, sản phẩm của nó là độc nhất vô nhị. Khách hàng sẵn lòng trả giá cao để đổi lấy lời hứa "bắt trọn vị tươi ngon" *(sealed- in freshness).* Nhưng qua nhiều thập niên, nhiều đối thủ khác vào cuộc, và khả năng lưu trữ của họ được cải tiến dần cho đến mức tốt ngang ngửa Tupperware. Các sản phẩm cạnh tranh không chỉ bắt mắt, mà giá lại còn rẻ hơn, và dễ dàng mua được ở các siêu thị. Kết quả là Tupperware không thể bán những sản phẩm đơn giản với giá cao như trước nữa. Bất chấp khả năng của ban điều hành, họ cũng không thể làm gì thực tại kinh tế khắc nghiệt này. Như Buffett đã từng phát biểu, "Khi một ban điều hành nổi danh tài giỏi đụng một doanh nghiệp nổi tiếng làm ăn không ra gì, chính danh tiếng của doanh nghiệp là thứ không bị ảnh hưởng".

Tôi cuối cùng cũng đầu hàng vào mùa hè năm 1999, bán cổ phiếu đi với giá suýt soát giá mua nhiều năm về trước. Nhìn lại khoản đầu tư đáng thất vọng này, rõ ràng là tôi đã không hỏi một câu hỏi hết sức hiển nhiên: sản phẩm này có đáng đóng tiền bát gạo hay không? Sau trải nghiệm tích cực làm chủ một buổi tiệc Tupperware, tôi đã trở nên cam kết quá mức về mặt tâm lý với ý tưởng được sở hữu cổ phiếu này, và tôi đã không lùi lại đủ xa để nhìn thấy được kẽ hở chết người của nó.

Chuyến đầu tư thất bại này đã dạy tôi một bài học vô giá: tôi muốn mình chỉ đầu tư vào những công ty đem lại lợi ích song phương trong hệ

sinh thái nơi nó tồn tại. Nói theo ngôn ngữ tư vấn, chúng ta xem hệ sinh thái là một "chuỗi giá trị". Thuật ngữ không quan trọng. Quan trọng là ý tưởng công ty tuyệt vời làm ra nhiều tiền trong khi tạo thêm giá trị thực cho khách hàng của nó. Thoạt đầu, Tupperware đã làm được điều này bằng cách giới thiệu một sản phẩm đầy tính sáng tạo. Giờ thì điều đó không còn đúng nữa.

Trái lại, hãy nhìn một doanh nghiệp hàng đầu thế giới như Wal-Mart (hay Costco, GEICO, hay Amazon.com). Wal-Mart cố gắng để bán hàng với giá bớt đắt đỏ hơn cho người tiêu dùng, liên tục loại bỏ ngày một nhiều chi phí ra khỏi hệ thống phân phối. Điều này làm người tiêu dùng hài lòng, nên ngày càng có nhiều người muốn làm ăn với Wal-Mart hơn. Bạn có thể nghĩ rằng các nhà cung cấp của Wal-Mart không vui vì biên lợi nhuận của họ bị bóp lại. Nhưng các nhà cung cầu này được hưởng lợi từ số lượng sản phẩm bán ra từ các cửa hàng Wal-Mart. Mọi người trong hệ sinh thái này đều là người thắng cuộc: Wal-Mart và cổ đông của mình, các nhà phân phối, và cả khách hàng. (Nói vậy chứ tôi chưa bao giờ mua Wal-Mart vì công ty đã quá lớn và cổ phiếu đã quá đắt nên không phù hợp với các tiêu chí tôi đưa ra. Và dĩ nhiên, Wal-Mart cũng bị cáo buộc đang làm giàu bằng cách đẩy chi phí sang các doanh nghiệp địa phương và vắt kiệt lực lượng lao động của công ty).

Trong tương lai, tôi quyết tầm phân tích kỹ cả chuỗi giá trị để nhận diện những công ty đem lại hiệu quả cao hơn. Phân tích này ắt hẳn có thể giúp tôi tránh được những sai lầm như Tupperware. Nó cũng giúp tôi tránh khỏi những công ty quá dị biệt như Philip Morris (một doanh nghiệp có lợi nhuận khủng đang tàn hại sức khỏe của khách hàng) và công ty xổ số quốc gia Hy Lạp OPAP (một doanh nghiệp có lợi nhuận khủng đang tàn hại túi tiền của khách hàng). Cả hai công ty đều đường đường chính chính được cấp phép để in ra tiền. Nhưng họ làm được điều đó bằng cách đánh vào điểm yếu của người khác. Đối với người tiêu dùng nói riêng và xã hội nói chung, đây không phải một khoản đầu tư có lợi cho các bên.

Về mặt cá nhân, tôi không muốn đầu tư vào các công ty làm xã hội tệ hơn mặc dù sản phẩm của chúng hoàn toàn hợp pháp. Bạn có thể cho đó là phi lý, nhưng tôi nghĩ đó là nghiệp chướng. Dù thế nào tôi cũng muốn đầu tư vào các doanh nghiệp đem lại ích lợi cho xã hội hơn. Thêm một lần nữa, khi học bài học này, tôi nhận ra rằng Buffett đã biết rồi; như tôi nhận thấy,

mỗi doanh nghiệp trong danh mục của ông đều đáp ứng tiêu chuẩn cao của ông.

Mục trong bản checklist: Công ty có đem lại một giải pháp đôi bên cùng có lợi cho toàn hệ sinh thái của nó hay không?

TRƯỜNG HỢP BA: ĐIỀU GÌ ẨN GIẤU BÊN DƯỚI?

Nghiên cứu những công ty như Wal-Mart và Costco đã đưa tôi đến với CarMax - một Wal-Mart hay Costco về lĩnh vực bán xe đã qua sử dụng. Từ khi mở cửa hàng đầu tiên ở Virginia năm 1993, CarMax đã bán hơn 4 triệu chiếc xe, và giờ nó đang tự hào sở hữu khoảng 100 cửa hàng trên toàn nước Mỹ. Đây là một cỗ máy bán hàng hoạt động cực kỳ hiệu quả với khoảng chênh lệch hẹp giữa giá thu mua vào và giá bán ra. Khách hàng biết giá bán ở đây là giá hời nhất so với xung quanh. Và họ có một bộ sưu tập xe khổng lồ được trưng bày, từ những chiếc SUV Mercedes chỉ hai năm tuổi đến những chiếc mui trần Mustang từ những năm 1950.

Mô hình kinh doanh của CarMax còn có một yếu tố chiến lược: cho phép khách hàng sử dụng đòn bẩy. Ở Mỹ, một phần không nhỏ các xe đang lưu hành được mua bằng tiền vay mượn. Không vay, nhiều khách hàng của CarMax sẽ không đủ khả năng để mua xe. Thực sự, CarMax hiểu rằng nếu họ không thể tiếp cận với nguồn vốn vay, cả mô hình kinh doanh của họ sẽ tiêu tùng. Cho nên vào năm 2008 thì họ tiêu thật. Doanh số rớt thê thảm vì CarMax và khách hàng của họ không thể tiếp tục sử dụng tín dụng giữa cuộc khủng hoảng tài chính. Kết quả là giá cổ phiếu lao đầu.

Một lần nữa, tôi khám phá ra tầm quan trọng của việc hiểu cả chuỗi giá trị của một công ty. Tôi chưa đủ thấu hiểu sự lệ thuộc của CarMax vào thị trường tín dụng, và điều này khiến công ty dễ bị tổn hại đến thế nào. Có thể nếu biết rõ tôi vẫn cứ mua cổ phiếu của họ. Suy cho cùng, tôi không bao giờ có thể dự đoán được mức độ nghiêm trọng của khủng hoảng tín dụng. Nhưng tình huống này dạy tôi tầm quan trọng của việc hiểu rõ liệu một doanh nghiệp có đang lộ ra những phần trong chuỗi giá trị mà nó không nắm quyền kiểm soát hay không. Nếu thực sự là vậy (mà thường là như vậy), tôi cần phải bù trừ rủi ro lớn đó bằng giá mua vào thấp.

Để tránh lặp lại trải nghiệm này, tôi phát triển một mục trong bản checklist cho phép tôi có cảm nhận sâu sắc hơn về chất lượng của một doanh

nghiệp. Một cách để phát biểu mục này là: “Liệu doanh thu của công ty có đến từ vốn vay của thị trường tín dụng hay không?” Nhưng tôi không muốn nói chính xác ngôn từ tôi dùng trong bản checklist của mình. Một phiên bản khách quan trọng hơn của mục này là: “Công ty này ở vị trí thế nào trong chuỗi giá trị, và những phần nào của công ty có thể bị ảnh hưởng bởi những thay đổi từ các phần khác của chuỗi giá trị mà công ty có rất ít ảnh hưởng lên các phần ấy?”

Điểm cốt yếu ở đây là tôi muốn đầu tư vào những công ty kiểm soát vận mệnh của chính mình, không phải những công ty có số phận được định đoạt bởi các thế lực ngoài tầm kiểm soát của họ.

Cách nghĩ này cũng có thể áp dụng để nhận định những cơ hội đầu tư tuyệt vời. Mục đích trong những tình huống này là tìm ra những công ty nào có một mắt xích trong chuỗi giá trị đang bị hỏng hóc, kéo cả công ty xuống. Nếu tôi tin vấn đề này là tạm thời, tôi có thể mua cổ phiếu với giá rẻ bèo và rồi thu lợi khi vấn đề trong chuỗi giá trị đã được khắc phục.

Năm 2007 chính lối suy nghĩ này đã khiến tôi đầu tư vào Alaska Milk, công ty sản xuất sữa đặc chiếm lĩnh thị trường ở Philippine. Thành phần chính trong sản phẩm của công ty là sữa bột được nhập khẩu từ nước ngoài. Khi giá sữa bột tăng lên, biên lợi nhuận của công ty tóp lại và giá cổ phiếu tụt giảm. Tôi tin rằng giá sữa bột dần dần sẽ trở về bình thường khi nguồn cung đáp ứng được với nhu cầu tăng cao từ Trung Quốc. Kết quả là lợi nhuận của Alaska Milk sẽ nảy lên lại. Điều này đã được chứng minh là chính xác, và tiền đầu tư của tôi tăng lên chừng 5 lần trong 5 năm.

Mục trong bản checklist: Công ty này sẽ bị ảnh hưởng thế nào bởi những thay đổi trong những phần khác của chuỗi giá trị nằm ngoài tầm kiểm soát của công ty? Ví dụ, doanh thu trước đó của nó có phụ thuộc vào thị trường tín dụng hay giá của một loại hàng hóa nào đó không?

TRƯỜNG HỢP BỐN: TÔI ĐÃ MẤT CÂN BẰNG NHƯ THẾ NÀO

(Tác giả chơi chữ khi nói về khoản đầu tư vào Công ty Smart Balance - *Chú thích của người dịch)*

Smart Balance (Cân bằng thông minh), nay đã đổi tên thành Boulder Brands, là một công ty thực phẩm sáng tạo do Stephen Hughes, một siêu sao tiếp thị, làm đầu tàu. Sản phẩm đinh của nó là một hỗn hợp dầu từ rau củ

và trái cây cạnh tranh với những loại margarine *(bơ thực vật)* hàng đầu như Shedd's Country Crock và I Can't Believe It's Not Butter. Sản phẩm bơ thực vật (spread) của Smart Balance có nguồn gốc từ quá trình hòa trộn dầu được đăng ký bản quyền bởi các nhà khoa học tại đại học Brandeis, tạo nên một sản phẩm thay thế thực sự tốt cho sức khỏe để cạnh tranh với các loại sản phẩm dùng để phết, vốn giàu các chất béo chuyển hóa. Trái với các sản phẩm này, bơ phết của Smart Balance được cho là có khả năng làm giảm các cholesterol có hại của người dùng, đồng thời làm tăng các cholesterol có lợi. Sau khi ra mắt năm 1997, sản phẩm này nhanh chóng vượt mặt Land O'Lakes để trở thành nhãn hiệu đứng thứ ba trong phân khúc bơ thực vật.

Cholesterol là một chất béo steroid, mềm, màu vàng nhạt, có ở màng tế bào của tất cả các mô trong cơ thể. Cholesterol trong máu là tổng cholesterol do cơ thể tạo ra cộng với lượng cholesterol được tạo ra từ lượng thức ăn hàng ngày. Cholesterol có thể được chia thành ba loại khác nhau: LDL, HDL và VLDL. HDL còn được gọi là cholesterol tốt, có lipoprotein tỷ trọng cao. HDL được tạo ra từ gan, ruột và trong quá trình chuyển hóa của VLDL, LDL. Nói đơn giản, HDL có thể được gọi là chất làm sạch của cơ thể.

LDL còn gọi là cholesterol xấu, có mật độ lipoprotein thấp, chứa protein ít. Lipoprotein này nhẹ nên có xu hướng bám trên các tế bào của cơ thể, do đó dễ bị láng đọng trong động mạch tim, có thể gây ra bệnh tim mạch.

VLDL, là cholesterol có hại, có mật độ lipoprotein thấp, chứa rất ít protein. Trong VLDL có khoảng 54% triglycerides là chất làm đông máu, làm đóng vôi động mạch, làm rối loạn tuyến tụy, bị coi là nguyên nhân làm phát sinh nhiều loại ung thư. Nguyên nhân khiến VLDL cao là do ăn nhiều dầu mỡ, hút thuốc, uống rượu, người bị bệnh tim, tiểu đường, cao huyết áp, người béo phì cũng thường có VLDL cao - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Afamily.*

Là cổ đông lâu dài của Nestlé, tôi đã chứng kiến các sản phẩm "chức năng" thế này trở thành phân khúc ngách ngày càng phát triển nhanh hơn và đem về lợi nhuận lớn hơn trong ngành thực phẩm. Tôi tính toán rằng Smart Balance, một tay chơi nhỏ và thích nghi nhanh, sẽ phát triển nhanh

trong khoảng 5 năm tới trong cả phần khúc bơ thực vật và những sản phẩm liên quan như bơ đậu phông và bắp rang. Đến lúc ấy, nó sẽ bị một đối thủ lớn hơn mua lại. Tôi cũng thích thông tin Smart Balance giao khâu sản xuất và phân phối cho bên thứ ba, nên đây là một công ty marketing và làm thương hiệu thuần túy. Và ban điều hành cũng gồm những nhân vật đáng nể.

Hughes rất nổi danh. Ông ta đã nổi tiếng vì đã lật ngược thế cờ cho công ty nước ép Tropicana tại Hoa Kỳ trước khi ghi thêm nhiều thành tích ấn tượng tương tự với các nhãn hiệu như trà Celestial Seasonings và sữa đậu nành Silk. Một bài báo về Smart Balance in trên tạp chí Fortune chạy tít thế này: "Thành công theo gót chân viễn chinh của Steve Hughes trên vùng đất ngành công nghiệp thực phẩm trong hơn hai thập niên qua." Bản thân Hughes cũng tự nhận định: "Chúng ta định vị đây là nhãn hiệu có khả năng tăng trưởng đến con số tỉ đô la, một nhãn hiệu siêu mạnh đích thực".

Tropicana Products, Inc. Là công ty đa quốc gia của Mỹ, chuyên sản xuất đồ uống có nguồn gốc từ trái cây, do Anthony T. Rossi thành lập vào năm 1947. Từ năm 1998, Tropicana đã được PepsiCo mua lại - *Chú thích của người dịch.*

Thuở ấy, tôi còn chưa bỏ thói gặp gỡ ban điều hành. Hughes đến văn phòng của tôi, và tôi nhanh chóng gục ngã trước quyền phép của ông. Ông ấy không chỉ có một thành tích đáng nể. Ông còn là một người cực kỳ thông minh và đầy sức hút - một người tuyệt vời được rất nhiều người yêu thích và ngưỡng mộ. Khi ấy, đội nhóm siêu sao của ông đã thành công giành quyền phân phối Smart Balance tại Wal-Mart, và tôi đích thân chứng kiến người tiêu dùng ưa thích nhãn hiệu này đến thế nào. Cùng thời điểm đó, một nhà phân tích làm việc cho tôi vô cùng yêu thích cổ phiếu này và van nài tôi mua vào, một phần vì cũng ức chế khi làm việc cho một nhà đầu tư lâu dài hiếm khi mua thêm một công ty nào mới. Tự tin rằng chúng tôi đã tìm thấy một cổ phiếu vua, tôi mua Smart Balance vào năm 2007. Chỉ có một vấn đề duy nhất. Tôi đã mua hớ.

Dĩ nhiên, khi ấy tôi chưa nhận ra. Cổ phiếu này đã giảm hơn 30% từ đỉnh. Nhưng nó vẫn được mua bán ở giá cao gấp nhiều lần doanh thu và dòng tiền hiện tại. Tôi đã mắc sai lầm kinh điển khi định giá một cách tương đối. Tôi lẽ ra nên hỏi mình một câu đơn giản, "Liệu cổ phiếu này có thật sự rẻ không?" Thay vì thế, tôi lại trấn an mình rằng cổ phiểu này *tương đối* rẻ khi tôi mua vì nó vừa rớt từ đỉnh xuống. Tôi cũng tính đến Hughes trong định giá cao ngất ngưởng này khi ngắm đến mục tiêu phát triển đầy tham vọng của ông. Mờ mắt vì viễn cảnh thắng lợi mà tôi và ông cùng ngắm đến, tôi đã nghĩ khoản đầu tư vào Smart Balance là một món hời.

Điều diễn ra tiếp đó không phải thảm họa, nhưng nó khó lòng được xem là một chiến thắng như tôi đã mong đợi. Khi khủng hoảng tài chính ập đến, người tiêu dùng thắt lưng buộc bụng và rời bỏ các nhân hiệu đắt tiền như bơ thực vật Smart Balance; thay vì lo lắng về cholesterol xấu, họ lo cho tài chính của họ nhiều hơn. Còn một điều bất lợi cho Smart Balance nữa là các đối thủ không ưa được sự thành công của công ty, đã dấy lên một cuộc chiên về giá làm lợi nhuận bị giảm nhiều hơn nữa.

Hughes và nhóm của ông phản ứng rất tài tình trong môi trường khắc nghiệt. Họ cẩn thận quan sát giá cả. Nhận thấy tầm quan trọng của việc ra mắt một sản phẩm giá mềm hơn, họ đã mua lại một nhãn hiệu có tên Best Life. Suốt thời kỳ cam go này, công ty thu về rất nhiều tiền mặt, số tiền này được phân bổ rất thông minh vào marketing, giảm nợ, và mua lại cổ phần. Thật khó để than phiền vì mọi điều họ làm đều đúng cả. Tuy nhiên, khi tôi buộc lòng phải bán ra vào năm 2012 sau 5 năm ròng nắm giữ, tôi đã lỗ mất 30% số tiền đầu tư.

Tôi chỉ có thể tự trách mình. Tôi đã vào ở mức giá quá cao vốn chỉ hợp lý khi công ty phát triển đến hết tiềm năng. Tôi đã phạm sai lầm khi đầu tư mà căn cứ vào điều mà nhà quản lý siêu sao có thể đạt được với nhãn hiệu đầy hứa hẹn này, thay vì tập trung vào giá trị của doanh nghiệp tại đúng thời điểm tôi mua vào. Nếu không phải Hughes là người đủng đầu công ty, các nhà người mua đầy kiến thức trong ngành thực phẩm có lẽ đã mua Smart Balance với giá chỉ 60% đến 70% mức giá tôi đã mua vào. Lẽ ra tôi phải trả giá còn thấp hơn thế. Làm thế tôi đã bớt phải đau đầu suốt mấy năm liền. Tôi cũng đã bỏ qua thực tế rằng mọi nhãn hiệu khi được tạo nên vốn đã

không bình đẳng: Smart Balance là một thương hiệu tốt với nhiều đặc tính nổi trội, nhưng nó không phải Nestlé.

Tôi đã mua nhiều cổ phiếu rẻ trong nhiều năm qua, nhưng có nhiều lúc tôi cũng bất ngờ vì mình lại trả giá cao để mua những công ty tôi đánh giá là chất lượng cao. Khiếm khuyết này chính là trung tâm điểm của sai lầm mua Smart Balance. Bài học chính yếu cho tôi trong trường hợp này là về lâu về dài, tôi sẽ tiết kiệm được rất nhiều tiền nếu tôi thành công trong việc chống lại cái xu hướng hay mua hớ này. Động thái này cũng giúp cứu vãn được rất nhiều nơ ron thần kinh của tôi. Rốt cuộc, nếu tôi trả giá đắt để mua, tốt hơn hết là tôi phải hiểu rõ mọi thứ về công ty vì khi ấy chẳng còn biên an toàn nữa. Nếu tôi đầu tư khi công ty đang bị định giá thấp, tôi có thể tính toán sai cả đống thứ mà vẫn có lợi nhuận ngon lành.

Sự tự ý thức này cực kỳ hệ trọng vì bạn chỉ có thể thiết kế nên một bảng kiểm để xử lý các điểm yếu của mình nếu bạn biết rõ những điểm yếu ấy là gì. Một trường hợp tương tự, tôi cũng mua hớ cổ phiếu Discover Financial Services (DFS), một công ty thẻ tín dụng tách ra từ Morgan Stanley năm 2007. Nhìn lại, tôi có thể thấy một lý do cá nhân khiến tôi lại bị thu hút vào DFS chính là nó quá khó phân tích: đó là một công ty lợi nhuận cực cao, nhưng mô hình kinh doanh của nó vô cùng phức tạp đến nỗi hầu như là không thể biết liệu con hào kinh tế của nó đang nở ra hay co lại. Tiếng nói bên trong của tôi phát biểu thế này: "Mọi nhà đầu tư khác nghĩ nó đắt. Nhưng họ chỉ là không đủ thông minh để chấp nhận những điểm tinh tế làm nên một thương vụ tuyệt vời thế này. Trái với họ, tôi không sợ mua giá cao vì tôi thông minh hơn và tôi có thể hiểu rõ những điều rất tinh tế mà họ đang bỏ lỡ".

Nhưng người như tôi - quá tự hào về sự khôn ngoan và học thức của bản thân - đặc biệt dễ mắc chứng tự cho mình tài ba hơn người khác. Những người như tôi dễ lao vào phân tích những công ty, như DFS, vốn nên được xếp vào thùng hồ sơ mà Buffett dán nhãn là "Quá Khó". Bất hạnh thay, tôi không đủ tỉnh táo để nhận thức những xu hướng nguy hiểm này vào thời điểm ấy. Thế là tôi mua DFS ở khoảng giá 26 đô la mỗi cổ phiếu vào tháng Một năm 2006 bất chấp tính phức tạp trong phân tích cổ phiếu này. Tôi nhanh chóng hối hận về quyết định của mình.

Ở cao điểm của cuộc khủng hoảng tín dụng, cổ phiếu này rớt xuống dưới 5 đô la mỗi cổ, và tôi không dám đoán chắc rằng nó có sống sót qua nổi hay không. Tôi không muốn lỗi chồng thêm lỗi, vừa trả giá cao vừa gặt lúa non. Thế là tôi cầm. Cổ phiếu nảy lên mạnh mẽ trước khi tôi quyết định bán nó đi vào tháng Mười Một năm 2011 ở khoảng giá 24 đô la - không xa mức giá mua vào ban đầu. Tuy nhiên, tôi đã có thể tránh những nỗi đau đớn và bực dọc này nếu tôi nhận thức rõ khiếm khuyết kép của mình: xu hướng mua hớ và niềm đam mê phi lý các phân tích đầy tính thử thách khiến tôi cảm thấy mình thông thái. Kinh nghiệm bẩm mình với Smart Balance và DFS đã khiến tôi thêm vài mục vào bản checklist của mình.

Mục trong bản checklist: Cổ phiếu này có đủ rẻ không (không chỉ là rẻ tương đối)? Tôi có chắc mình đang trả giá để mua doanh nghiệp này với hiện trạng của nó - chứ không phải cho một kỳ vọng về một tương lai trải đầy hoa hồng? Liệu khoản đầu tư này có thỏa mãn tôi về mặt tâm lý do phù hợp những nhu cầu cá nhân chưa được đáp ứng của tôi? Ví dụ, tôi có đang quyết tâm mua nó vì điều này khiến tôi thấy mình thông minh hơn không?•

Chương 12KINH DOANH THEO ĐƯỜNG LỐI BUFFETT-PABRAI

NẰM TRONG TỦ SÁCH Ở ZURICH CỦA TÔI LÀ MỘT QUYỂN SÁCH có nhan đề The 48 Laws of Power (sách đã xuất bản tại Việt Nam với tựa 48 nguyên tắc chủ chốt của quyền lực) của Robert Greene. Nó đã bán được hơn 1,2 triệu bản chỉ tính tại Mỹ và được tạp chí Fast Company xưng tụng là "mega cult classic".

Cult classic dùng để chỉ các tác phẩm (phim hay sách) đã có một cộng đồng người hâm mộ vững chắc đến mức trở thành tín đồ của phim hay sách đó. Họ thường xuyên xem đi xem lại, trích dẫn các câu trong tác phẩm, có thể gọi nôm na là phim thiêng hay sách thiêng - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Internet.*

Bạn có thể nếm thử tí hương vị với thông điệp hắc ám của quyển sách bằng cách ngẫm nghĩ về "Nguyên tắc thứ 14" khuyên rằng chúng ta nên "Biểu hiện như một người Bạn, Làm việc như một Điệp viên". Phần tóm tắt của nguyên tắc này nói rằng: "Nhận ra đâu là kẻ thù là điều cốt yếu. Sử dụng gián điệp để thu thập thông tin giá trị có thể giúp bạn đi trước một bước. Tốt hơn nữa: Hãy tự mình đóng vai trò gián điệp bằng cách tiếp cận xã giao đầy lịch thiệp, hãy học cách khơi để người khác khai. Hỏi những câu hỏi gián tiếp để làm người khác phơi bày điểm yếu và chủ đích của họ. Không có dịp nào không phải là một cơ hội cho nghệ thuật gián điệp".

Ở một chừng mực nào đó, cách sống và kinh doanh đầy trí thức và dối trá này khá là hấp dẫn. Khi còn trẻ, có một phần trong tôi thích được nhìn nhận như thế, tự đánh bóng bản thân như một Gordon Gekko đang bộc lộ tài năng, sử dụng trí thông minh và mưu mô để mở đường leo lên đỉnh. Và theo kinh nghiệm tại D. H. Blair đã dạy cho tôi, có rất nhiều cơ hội tại Wall Street cho các tay mưu mô làm giàu bằng cách đặt lợi ích bản thân lên trước hết. Nhưng như sau này tôi nhận ra, còn có một con đường sáng sủa hơn để đi đến thành công, ngay cả trong thế giới tài chính "người ăn người" và "chó cắn chó" *(dog-bite-dog)* này - một cách tiếp cận mà tôi đặt tên là "Đường lối Buffett-Pabrai".

Quan sát Warren và Mohnish - từ xa và ở gần - tôi dần học hỏi để trở thành một nhà đầu tư giỏi hơn, một doanh nhân tài ba hơn, và (tôi hy vọng) một con người tốt hơn. Quá trình này bắt đầu khi tôi bắt đầu đọc quyển hồi

ký viết về Buffett của Lowenstein khi còn ở D. H. Blair. Quyển sách ấy đã thay đổi tôi vì nó đổ vào tâm trí tôi những suy nghĩ của Buffett, nó đưa tôi đến với đúng người và đúng suy nghĩ vào đúng lúc tôi tuyệt vọng cần sự hướng dẫn để ra khỏi mê cung đạo đức mà tôi đã lạc lối. Thực sự, cách tốt nhất để học là ở cạnh những người đáng để ta học hỏi. Như Warren đã nói với Mohnish và tôi trong bữa trưa từ thiện: "Hãy chơi với người giỏi hơn bạn, bạn sẽ không còn cách nào khác ngoài trở nên giỏi hơn".

Những lời ấy có ảnh hưởng mạnh mẽ đến tôi. Buffett đã giúp tôi hiểu ra, không gì quan trọng hơn việc đưa những người giỏi giang vào trong cuộc đời bạn. Nói một cách khác, mối quan hệ chính là con át chủ bài. Thú thực, tôi tin rằng đây là phương pháp quan trọng nhất để ta có thể nghiêng bàn cờ về phía có lợi cho mình và đạt được thành công trong sự nghiệp đầu tư và cả trong các lĩnh vực khác của cuộc sống. Vậy thì làm thế nào chúng ta có thể xây dựng và nuôi dưỡng mối quan hệ để ta có thể học hỏi từ họ những điều cần học và trở thành con người chúng ta muốn?

Tôi không chắc mình hiểu thấu tầm quan trọng quá đỗi của nhóm những người cùng chí hướng với tôi cho đến khi tôi vô tình đọc một quyển sách lý thú và sau đó là một bài TED talk của Nicholas Christakis.

Nicholas A. Christakis là một nhà xã hội học và là bác sĩ người Mỹ gốc Hy Lạp, ông nổi tiếng với nghiên cứu về mạng lưới kết nối xã hội và các yếu tố kinh tế xã hội ảnh hưởng lên hành vi, sức khỏe và tuổi thọ. Ông là Giáo sư Sterling (học vị cao nhất tại Đại học Yale) ngành Khoa học Tự nhiên và Xã hội của Đại học Yale, tại đây ông là người đứng đầu Phòng thí nghiệm Nhân tính (human nature), ông còn là đồng giám đốc của Viện Khoa học mạng lưới của Yale - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Wiki.*

Anh ấy cùng các đồng nghiệp tại Harvard đã nghiên cứu béo phì trong các nhóm người, và nghiên cứu này dẫn họ đến với một khám phá quan trọng: nếu bạn có những người bạn béo phì, nhiều khả năng bạn cũng béo phì. Tương tự, nếu bạn có những người bạn thon gọn và khỏe mạnh, bạn cũng có nhiều khả năng thon gọn và khỏe mạnh. Nói cách khác, những mối quan hệ xã hội thân thiết có ảnh hưởng đến ta không chỉ theo những cách dễ nhận thầy, mà còn ảnh hưởng những phương diện mà ta còn chưa hiểu rõ.

Xem thêm bài TED talk của Nicholas Christakis về ảnh hưởng tiềm ẩn của mạng xã hội tại: https://www.ted.com/talks/nicholas_christakis_the_hidden_influence_of_social_networks/transcript?language=vi

Tôi không nghi ngờ gì rằng điều này cũng đúng trong kinh doanh. Nếu thế, rất logic khi tôi nỗ lực hết sức để đưa những người giỏi nhất có thể vào mạng lưới xã hội của tôi. Đầu tiên, tôi tiếp cận ý tưởng này theo một cách tính toán và tư lợi, hy vọng nỗ lực của tôi sẽ tạo nên tài khoản "quan hệ xã hội" đưa tôi đến với thành công lớn hơn về tài chính và chuyên môn. Nhưng những mối quan hệ mà tôi bắt đầu tạo lập đã làm cuộc sống tôi phong phú hơn đến nỗi động cơ vụ lợi ban đầu dần biến mất. Tôi không tự cho mình là Mahatma Gandhi. Nhưng mối quan hệ khăng khít với những con người vĩ đại trở thành một nguồn suối dồi dào đổ niềm vui thuần khiết cho tôi đến nỗi tôi không còn cần đến những toan tính nữa: tình bằng hữu tự nó trở nên tuyệt vời, không còn là một phương tiện để thăng tiến cho bản thân.

Thật trùng hợp và đầy may mắn, khi viết những dòng này, tôi đang ở tại khách sạn Greenwich Harbor ở Connecticut - chính là nơi tôi đã dùng bữa tối đầu tiên cùng Mohnish chục năm về trước vào ngày 11 tháng Hai năm 2004. Cuộc gặp gỡ đã phát triển thành một tình bạn đặc biệt, là một trong những niềm hạnh phúc lớn lao nhất đời tôi - một mối quan hệ thật sự minh họa cho mọi điều tôi hy vọng có thể truyền tải trong chương sách này.

Chỉ hôm qua thôi, tôi nhận được một email từ Mohnish với tựa đề: "Cần phải hoãn ra sách lại. Ý tưởng tiếp theo đang đứng Ngay Trước Mặt Chúng Ta!!!!" Nội dung mail của vỏn vẹn năm từ của ông ấy nhắc đến tên một công ty châu Á, cùng với cụm từ "một lời bốn!" Nói cách khác, ông ấy vừa tìm thấy một cổ phiếu mà ông tin có thể tăng lên gấp bốn lần, và Mohnish muốn tôi cũng biết thông tin ấy. Đồng thời, ông ấy cũng tin tưởng nhờ tôi xem xét kỹ hơn và đưa ra ý kiến hữu ích, cũng hệt như Buffett, đã nhiều thập niên, nhờ cậy Charlie Munger - mặc dù, tôi phải thừa nhận, chất lượng của lời đáp của Charlie hẳn nhiên là cao hơn tôi.

Suy nghĩ về điều này. Đây là Mohnish, một trong những nhà đầu tư tài giỏi nhất thế hệ của tôi, vui vẻ chia sẻ ý tưởng đầu tư mới nhất cho tôi. Ở một mức độ nào đó, hành vi tử tế này là một món quà có giá trị khủng khiếp về tài chính dành cho tôi và cổ đông của tôi nếu nghiên cứu của tôi cũng đưa đến cùng một kết luận và tôi mua cổ phiếu này. Nhưng ở một tầng sâu hơn, email đơn giản này là một món quà của tình bằng hữu chân thành - một hành động sẻ chia, tin tưởng, hào phóng, và yêu thương. Hành động này còn dựa trên sự thấu hiểu sức mạnh không gì vượt qua nổi của tình bạn - đó là ý thức được khi chúng ta liên minh với nhau vì mục đích tốt, chúng ta sẽ tạo nên một khối lớn mạnh hơn tổng các thành phần. Như Mohnish thường nhắc một lời cách ngôn mà Ronald Reagan yêu thích, "không có giới hạn cho những gì bạn có thể làm được nếu bạn không màng đến việc ai sẽ được ghi công cho điều đó". Tôi có thể đòi hỏi gì thêm ở một người bạn thế này?

Hy vọng tôi có thể làm sáng tỏ hơn vấn đề này vì gần như nó là điểm quan trọng nhất trong quyển sách này - mặc dù với bạn, có thể nó đã quá rõ ràng rồi. Không có gì, hoàn toàn không có gì quan trọng bằng việc kéo những người thích hợp vào cuộc đời bạn. Họ sẽ dạy bạn mọi điều bạn cần phải biết.

Nhiều không kể xiết, mối quan hệ với Mohnish là một hành trình giáo dục đầy tính khai sáng với tôi. Ví dụ, trong hơn 10 năm qua, hết lần này đến lẩn khác tôi đã chứng kiến ông tìm xem mình có thể làm gì cho người khác hay không, chứ không phải chiều ngược lại. Mohnish chưa bao giờ ngồi lại với tôi để giải thích suy nghĩ đằng sau hành động này. Tôi đơn giản chỉ là chứng kiến cách ông ấy hành xử với tôi và với những người khác, và tôi cố hết sức để học hỏi từ ông. Tôi chứng kiến ông trước hết tập trung tạo nên một mối quan hệ thực sự rồi luôn tìm cách để cho đi, chứ không phải nhận lại. Mohnish chẳng phải loại người thúc ép người khác. Dường như ông ấy đơn giản chỉ là hỏi mình, "Có điều gì mình có thể làm cho họ nhỉ?" Đôi khi sự giúp đỡ này là một lời nói tử tế hay một lời khuyên; đôi khi là một lời đề bạt đến với một ai đó; đôi khi là một quyển sách ông ấy gửi làm quà như một cách bày tỏ điều Mohnish nghĩ về người ấy.

Bằng cách hành xử như thế, tôi có thể thấy rằng Mohnish đã tạo nên một mạng lưới không thể hình dung về quy mô, bao gồm những người chúc phúc cho ông ấy và sẵn lòng tìm cách để giúp đỡ cũng như cảm ơn để đáp lại sự tử tế mà ông đã dành cho họ. Đây là hiệu quả mạnh vô cùng của việc

tích lũy những hành động tốt khi bạn chọn làm người cho đi, chứ ko phải kẻ vơ vét. Và như ông ấy đã dạy tôi, nghịch lý của hành động này là bạn nhận được nhiều vô kể từ cuộc đời khi bạn cho đi nhiều hơn nhận lại. Có một điều khá mỉa mai ở đây: khi tập trung giúp đỡ người khác, rốt cuộc bạn đang giúp chính mình. Với một số người, điều này không hề dễ hiểu. Họ hành xử như thể cuộc đời là một cuộc chơi có tổng bằng không *(zero sum game),* trong cuộc chơi này, người cho đi sẽ trở nên nghèo khó.

Dĩ nhiên Buffett hiểu điều này một cách hoàn hảo, nhờ vào một phần ảnh hưởng và tấm gương không hề nhỏ của người vợ quá cố, Susan. Bà là người tử tế nhất và cho đi nhiều nhất. Sau khi thăm bà tại bệnh viện, ông tâm sự trước một lớp học ở Georgia Tech rằng: "Khi các bạn đến tuổi của tôi, các bạn sẽ thực sự đo lường sự thành công trong đời bằng số người thực sự yêu mến bạn. Tôi biết những người có rất nhiều tiền, và họ tổ chức những buổi tiệc vinh danh và có hàng đống người tung hô tên họ. Nhưng sự thật là chẳng ai trên thế giới thật sự yêu mến họ. Nếu bạn sống đến tuổi tôi và chẳng có ai nghĩ tốt về bạn, tôi chẳng cần biết tài khoản ngân hàng của bạn lớn đến thế nào, cuộc đời của bạn chỉ là một thảm họa. Đó là phép thử chung cuộc cho biết bạn đã sống đời mình ra sao".

Ông tiếp, "Vấn đề với tình yêu là bạn chẳng thể dùng tiền để mua được. Bạn có thể mua tình dục. Bạn có thể mua những buổi tiệc vinh danh. Bạn có thể mua những quyển cẩm nang nói rằng bạn tuyệt vời biết bao. Nhưng cách duy nhất để được yêu là trở nên đáng để yêu. Quả thật khi bạn có rất nhiều tiền, bạn rất dễ "ngứa tay". Bạn nghĩ rằng bạn có thể viết một tấm ngân phiếu: Tôi mua một triệu đô la tình yêu. Nhưng đời đâu phải thế. Tình yêu càng trao đi nhiều, càng nhận lại nhiều". Trong số những bài học Warren đã dạy tôi, có lẽ đây là bài quan trọng nhất.

Những ai chỉ thấy Buffett đơn thuần là một người lựa chọn cổ phiếu tài ba thì rõ là thiếu sót lớn. Trong bữa trưa từ thiện với chúng tôi, sự tử tế và tinh thần phóng khoáng của ông thật không lẫn vào đâu được. Ông quyết tâm đem đến cho chúng tôi nhiều giá trị hơn những gì chúng tôi có thể hy vọng hay mong đợi. Ông ở đó để cho đi, cả cho tổ chức từ thiện GLIDE và cho chúng tôi, chứ không phải để nhận. Ông không chỉ lịch thiệp và thân mật. Ông ở đó, hiện diện toàn tâm toàn ý, cố gắng biến cơ hội ấy thành điều chúng tôi sẽ không bao giờ quên. Đây là một trong những người giàu nhất

thế giới, một người không thể thu lợi ích gì từ chúng tôi, nhưng ông vẫn chăm sóc và đối đãi chúng tôi như thế đó.

Tôi cũng chứng kiến điều này vài năm sau đó, khi ông trao cơ hội cho Mohnish và tôi viếng thăm văn phòng của ông, hay gửi tôi một mẩu giấy viết rằng, "Đọc báo cáo thường niên vui vẻ nhé Guy". Thông điệp viết vội này là một hành động nhỏ của lòng tử tế của ông, nhưng có ý nghĩa rất lớn với tôi. Nếu có một phần thưởng cho người hành động như thế, tôi đề nghị phần thưởng ấy đơn giản là niềm vui sướng và sự nhẹ lòng mà ông có được từ cách sống thế này. Tôi không tin ông cư xử như vậy với một dụng ý gì. Nhưng Warren, cũng như Mohnish, tự hiểu rằng đây là cách vũ trụ vận hành: chúng ta càng cho nhiều, càng nhận lại nhiều. Cuộc đời Warren là một minh chứng vĩ đại cho vòng luân hồi của lòng tốt này.

Nhưng có lẽ điểm quan trọng nhất cần phải nhấn mạnh ở đây chính là cách chúng ta học hỏi - bằng cách quan sát người giỏi hơn ta, mô phỏng hành vi của họ, và tự mình trải nghiệm vì sao cách tiếp cận của họ lại thông thái và đem lại kết quả. Điều quan trọng không phải là thần tượng Warren hay Mohnish, họ cũng có những khiếm khuyết và tật xấu như mọi người chúng ta. Điều quan trọng là chia sẻ ý tưởng rằng không có yếu tố nào trên con đường học để thành nhà đầu tư, doanh nhân, hay một con người đích thực lại quan trọng hơn chuyện tìm ra những hình mẫu tuyệt vời có thể dẫn dắt ta đi trên con đường của mình. Sách là một nguồn trí tuệ vô giá. Nhưng con người mới là những vị thầy tốt nhất, và có thể còn có những bài học ta chỉ học được khi quan sát học hay đặt mình vào vị trí của họ. Trong nhiều trường hợp, những bài học này không bao giờ được truyền khẩu. Nhưng bạn cảm nhận được kim chỉ nam của họ khi ở cùng họ.

Một trong những ví dụ yêu thích của tôi là lời dẫn của Li Lu cho phiên bản tiếng Trung của quyêh *Poor Charlie's Almanack* (tạm dịch: Niên giám Charlie khó nghèo) của Charlie Munger. Cậu ấy kể một chuyện ngắn về Charlie Munger, trong câu chuyện ấy, bất kể cậu ấy đến sớm cách mấy trong các buổi gặp mặt, Munger cũng đã ở đó trước cậu rồi. Mỗi lần, Li Lu lại đến sớm hơn lần trước. Và cũng mỗi lần như thế, Munger lại đến trước rồi. Dần dà, Li Lu đến sớm hơn giờ hẹn cả một tiếng đồng hồ, rồi họ ngồi đó, mỗi người đọc một tờ báo cho đến khi giờ hẹn đên. Dường như, Charlie đã một

lần đến trễ trong một cuộc hẹn quan trọng mặc dù lỗi không phải của ông, và ông đã thề rằng sẽ không bao giờ để điều này xảy ra nữa.

Cũng như Warren, Li Lu là một động vật xã hội *(social animal),* một người tự tin, yêu thích mọi hoạt động xã hội, và đã xây dựng một hệ sinh thái quanh mình gồm những người đáng nể, những người phản ánh và củng cố giá trị của chính ông. Vòng tròn quan hệ thân thiết của ông bao gồm Charlie Munger, Bill Gates, Ajit Jain, Debbie Bosanek, và Carol Loomis.

Ajit Jain tham gia đội ngũ bảo hiểm của tập đoàn Berkshire năm 1986. Ông được thăng tiến lên vị trí giám đốc điều hành năm 2012. Từ tháng Một năm 2018, Ajit Jain giữ chức phó chủ tịch hoạt động bảo hiểm tại Berkshire Hathaway.
Bà Debbie Bosanek là trợ lý của Warren Buffett trong hơn hai thập kỷ.
Carol Junge Loomis là một nhà báo tài chính người Mỹ, đã nghỉ hưu năm 2014 với tư cách là biên tập viên cao cấp tại tạp chí Fortune. Bà là người đặt ra thuật ngữ "quỹ phòng hộ" cho một chiến lược ít ai biết đến vào năm 1966 - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Wiki.*

Nhưng còn có nhiều người khác nữa. Những người quan tâm đến ông và ông cũng quan tâm đến họ. Hết lần này đến lần khác, ông chứng tỏ khả năng nhìn người bén nhạy của mình, kết nối ông với những người tuyệt vời và mắc rất ít sai lầm. Nhiều khi, tôi nghi ngờ rằng ông mua một số công ty không chỉ vì đó là những công ty tuyệt vời, mà vì công ty ấy được điều hành bởi những người tuyệt vời mà ông muốn đưa vào hệ sinh thái này - những người như Thomas Murphy (điều hành Capital Cities/ABC) và Rose Blumkin (*Rose Blumkin* là người sáng lập Nebraska Furniture Mart, về sau bà bán công ty này cho Warren Buffett - Chú thích của người dịch).

Thomas S. Murphy là Phó Chủ tịch danh dự và ủy viên của Đại học New York. Murphy là Giám đốc độc lập (independent director) của Berkshire Hathaway từ tháng Năm năm 2003. Ông là ủy viên quản trị tại Liên đoàn Save The Children, thành lập từ năm 2015. Murphy là Tổng Giám đốc và Chủ tịch Hội đồng Quản trị tại Capital Cities/ ABC giai đoạn 1966-1990 và

vị trí giám đốc từ năm 1994 cho đến khi nghỉ hưu vào năm 1996 - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Bloomberg.*

Ông thích kể những câu chuyện về đạo đức nghề nghiệp đáng ngưỡng mộ của Blumkin, và rõ là ông xem bà như một hình mẫu.

Xem thêm Nebraska Furniture Mart - Thương vụ để đời của Warren Buffett tại:
http://happy.live/nebraska-furniture-mart-thuong-vu-de-doi-cua-warren-buffett/

Theo kinh nghiệm cá nhân, có vô số cách để cải thiện vòng trong quan hệ do chúng ta vận hành. Một vài cách quá hiển nhiên mà ta chẳng buồn nhắc đến chúng. Nhưng những bước đơn giản, thiết thực này đã làm nên sự khác biệt trong đời tôi nên tôi sẽ nhắc nhanh về chúng, bất chấp nguy cơ gây sự nhàm chán cho quý độc giả. Ví dụ, tôi gia nhập nhiều tổ chức nơi tôi có thể thường xuyên cọ sát với những người giỏi giang hơn tôi bằng nhiều cách. Hai trong số các tổ chức này là hai nhóm xuất sắc dành cho doanh nhân, truyền đạt những phẩm chất của lãnh đạo: tổ chức Khởi nghiệp *(Entrepreneurs' Organization)* và tổ chức Chủ tịch trẻ *(Young Presidents' Organization).* Tôi cũng tham gia Toastmaster, nơi dạy nghệ thuật lãnh đạo thông qua việc nói chuyện trước đám đông. Tương tự, tôi gặp *gỡ* những nhà đầu tư giá trị tuyệt vời mỗi tháng một lần ở nhà hàng Colbeh ở Manhattan, các nhà đầu tư này thuộc một nhóm do Shai Dardashti quy tụ. Một số mối quan hệ kinh doanh giá trị nhất của tôi xuất phát từ những bữa trưa định kỳ mỗi tháng này.

Chứng kiến lợi ích của việc là thành viên của một nhóm thế này, sau này tôi đã hợp tác với John Mihalijevic để tạo nên VALUEx như một nơi để "những người có cùng chí hướng có thể phát triển trí tuệ thế gian *(worldly wisdom),* học để trở nên nhà đầu tư giỏi hơn, và trong quá trình đó, trở thành một con người tốt đẹp hơn". Mục đích là xây dựng một cộng đồng trong đó mỗi người đều có ảnh hưởng tích cực lên người khác. Nói gì thì nói, khi có sự hỗ trợ, bạn dễ đi đúng đường hơn việc đi một mình. Với cùng lý do, gia đình tôi trở thành thành viên của cộng đồng Do Thái ở Zurich. Như

Christakis đã minh chứng cho tôi thấy, nhóm những người đồng chí hướng có một ảnh hưởng sâu xa đến chúng tôi. Nên tôi ước tính rằng việc trở thành thành viên của một cộng đồng tôn giáo sẽ tăng tỉ lệ chúng tôi thăng tiến về mặt tôn giáo và đạo đức trên phương diện một gia đình - cũng nhiều như tôi đã ước tính tham gia cuộc họp thường niên của Berkshire ở Omaha và Wesco ở Pasadena sẽ giúp tôi thăng tiến trên vai trò một nhà đầu tư.

Thoạt đầu, tôi đã nghĩ rằng tham gia vào những nhóm và các sự kiện như thế có thể cho phép tôi gặp nhiều người giỏi và những mối quan hệ ấy có thể giúp tôi tiến bộ. Rõ ràng đó là lợi ích của loại hình kết nối ấy. Nhưng với tôi, lợi ích lớn nhất khi gặp gỡ mọi người trong môi trường tích cực ấy là một điều tinh tế hơn: cơ hội để quan sát những người giỏi hơn tôi rất nhiều trong kinh doanh và cả trong cuộc sống. Đây là một trong rất nhiều lý do vì sao tham gia cuộc họp thường niên của Berkshire lại là những trải nghiệm sống rất trù phú. Ví dụ, có một năm tôi đang ở Omaha uống bia với một người bạn tên Jonathan Brandt thì tôi chú ý thấy Don Keough đang đứng gần đó. Keough là một lãnh đạo doanh nghiệp nổi tiếng đã từng làm việc trong ban điều hành của các công ty như Berkshire, Coca-Cola, và McDonalds. Ông nhận ra Jonathan (cha của anh ta từng làm môi giới chứng khoán cho Buffett), trao đổi vài điều với anh ấy, và rồi xoay qua tự giới thiệu bản thân với tôi. Tôi có cảm giác như điện giật, cứ như toàn bộ năng lượng của ông đều tập trung vào tôi. Trong giây phút ấy, tôi có cảm giác như tôi là người duy nhất mà ông quan tâm.

Dĩ nhiên bạn có thể nói điều này đơn thuần chỉ là một hành động lịch thiệp và tử tế mà ai cũng có thể thực hiện, điều này đúng. Nhưng ngay cả một cuộc gặp gỡ thoáng qua như thế cũng giúp tôi hiểu được vài phẩm chất giúp người ta tỏa sáng trong kinh doanh. Ví dụ, tôi có thể thấy từ ảnh hưởng của Keough trên tôi tầm quan trọng của việc tập trung tuyệt đối bất cứ khi nào tôi gặp người khác - đặc biệt nếu người ấy đang ở giai đoạn đầu của sự nghiệp, hay người ấy đang cảm thấy bối rối. Tấm gương của ông khiến tôi muốn trở nên tốt hơn để cuộc gặp gỡ của tôi với người lạ một ngày nào đó có thể trở nên đáng nhớ và chân thực như tôi đã từng cảm nhận.

Tương tự, tôi bị lay động bởi việc Buffett rất có hứng thú và rất thường xuyên nói chuyên với các sinh viên MBA. Đó là thời điểm trong đời mà con người ta đặc biệt cởi mở với các ý tưởng mới. Và nếu họ vẫn chưa yên vị với

một công việc hậu MBA, họ có thể cảm thấy hơi bị dễ tổn thương. Nên tinh thần phóng khoáng của ông có thể đem lại cho họ rất nhiều ý nghĩa. Có một bài học tuyệt vời trong hành động này dành cho tôi: nếu Warren có thể dành thời gian để làm vậy với các sinh viên (chưa kể đến các nhà đầu tư như tôi), thì tôi cũng cần hành xử thật sự tử tế với các sinh viên tôi gặp ở các trường kinh doanh, và tôi cũng nên trả lời đầy khích lệ với mỗi bạn trẻ vừa tốt nghiệp gửi hồ sơ xin việc cho tôi.

Ở bữa trưa kỷ niệm của chúng tôi, Mohnish đã hỏi Warren làm sao ông có thể chọn ra đúng người để xây dựng quan hệ. Ông trả lời rằng ông có thể khảo sát một căn phòng chứa 100 người và dễ dàng nhận ra 10 người ông nên hợp tác làm ăn với họ và 10 người ông sẽ tránh thật xa. Tám mươi người còn lại sẽ vào danh mục "không chắc" của ông. Vào lúc ấy, tôi chưa thực sự tâm đắc với ý tưởng này. Nhưng về sau tôi nhận ra tôi lẽ ra nên áp dụng cách nghĩ này trước khi bắt đầu làm việc cho D. H. Blair. Đã có đủ khói để dấy lên nghi ngờ thật sự về một đám cháy, bao gồm bài báo phê bình mà tôi đã đọc về công ty này trên tờ New York Times. Chỉ dựa vào bài báo đó, công ty và cả vị lãnh đạo đầy sức hút Morty Davis kia đã nên được đưa vào danh mục "không chắc". Lạ đời thay, tôi thích công bằng và cho người khác được hưởng suy đoán vô tội. Nhưng trong ví dụ này, chủ nghĩa hoài nghi sẽ hữu ích cho tôi hơn. Trong bất cứ trường hợp nào, bài học quan trọng từ Warren là đầu tư thời gian và năng lượng vào những người bạn chắc chắn và mặc kệ sỗ đông còn lại.

Dựa trên nguyên lý này, tôi quyết định mình cần phải trở nên hiệu quả hơn trong việc loại bỏ nhân sự khỏi mạng lưới của tôi nếu tôi không chắc về họ. Nơi đầu tiên tôi áp dụng ý tưởng này là quy trình tuyển dụng. hồi đầu, tôi giả định rằng cách hợp lý để thuê người là đăng quảng cáo và rồi ngồi lọc các hổ sơ ứng tuyển nộp về cho tôi, cố gắng cho mọi ứng viên được hưởng quyển suy đoán vô tội. Suy cho cùng, đây chính là cách các công ty tư vấn và ngân hàng đầu tư đã làm khi họ thuê người như tôi. Nhưng một vấn đề được ghi nhận với cách tiếp cận này chính là một tỉ lệ lớn các ứng viên này có đặc tính nào đó khiến họ khó mà kiếm được việc, trong khi các ứng viên sáng giá nhất thì lại bị chộp rất nhanh. Những người không được các công ty chộp đi mất lại thường giỏi che giấu khuyết điểm, khiến ta khó lòng mà thấy được sự thật.

Cuối cùng tôi quyết định không quảng cáo nữa. Thay vào đó, tôi thuê những người tôi có cơ hội quan sát hành vi của họ trong những lúc không phòng bị. Ví dụ, tôi thuê Dan Moore làm nhà phân tích sau khi liên lạc với cậu ấy về một bài nghiên cứu tài sản cậu đã làm. Cậu ta không chia sẻ thông tin với tôi vì tôi là một khách hàng của công ty bên mua của cậu ấy. Cách xử lý tình huống mẫu mực của cậu ấy là minh chứng của đạo đức nghề nghiệp và sự trung thành với người thuê cậu ấy. Chính suy nghĩ về nhân cách này là lý do chính để tôi mời cậu ta vào làm việc cho tôi. Tương tự, tôi thuê Orly Hindi, giám đốc điều hành của tôi, sau khi gặp cô ở bữa ăn tối ở Colbeh, khi tôi chứng kiến cô xử lý một tình huống giao tiếp xã hội khó khăn một cách duyên dáng đến thế nào. Điều này cho tôi một ví dụ tuyệt hảo về khả năng giao tế đáng nể của cô. Thực sự, những quyết định thuê người thành công nhất của tôi không đến từ quảng cáo rao việc, nhưng từ những lần tôi quan sát ứng viên trong những khoảnh khắc chân thật như thế, khi họ đơn thuần là chính họ.

Đồng thời, tôi cũng chủ động tránh quan hệ với những người tôi cho là bí ẩn hay ám muội. Trong thời trẻ bồng bột, tôi có nhiều "người bạn" sáng giá, nổi bật, nhưng không bộc lộ con người thật của họ. Sau khi tốt nghiệp Oxford, tôi nhẹ dạ bị lóa mắt trước những người tự xưng là dòng dõi quý tộc. Mùa hè năm ấy, chúng tôi nhàn nhã du ngoạn khắp London và vùng French Riviera, gặp gỡ những hoàng tử và công chúa tự xưng khác. Tôi thấy hồ hởi, và thích thú với cảm giác mình đang gia nhập một vòng tròn xã hội quý tộc đầy kiêu kỳ. Ở một mức độ nào đó, đây chỉ là một thú vui phù phiếm, nhưng nó khá nguy hại nếu mắc kẹt trong thế giới hào nhoáng bề mặt này.

Mohnish chỉ cho tôi một con đường sáng hơn. Theo quan điểm của ông ấy, cuộc đời quá ngắn để có thể dành thời gian cho những người không thẳng thắn và thành thật về con người thật của mình. Chiến thuật tốt nhất đơn giản là mặc kệ những người có vẻ bí ẩn, ám muội. Mục đích của chúng ta không phải là tìm hiểu họ thực sự là ai, mà là giữ khoảng cách với những người như thế. Warren và Mohnish, cả hai đều thẳng thắn, giản dị, hoàn toàn không làm ra vẻ, và chỉ hứng thú kết giao với những người cởi mở không giấu giếm gì. Họ né những người khác, xếp những người này vào

mục “không chắc”, là phiên bản con người của hộp “quá khó” trên bàn Warren.

Trước khi hẹn một người tôi không biết trước, tôi thường gửi họ thông tin giới thiệu về tôi - ví dụ như tiểu sử và báo cáo thường niên của quỹ. Tôi muốn họ dễ dàng thấy được thông tin chi tiết của tôi để có thể hình thành một ấn tượng ban đầu chính xác về tôi. Tương tự, tôi thường hay yêu cầu họ gửi vài thông tin về chính họ. Nếu họ bí ẩn hay lảng tránh trả lời, tôi sẽ áp dụng nguyên tắc “không chắc” của Warren và từ chối xây dựng một mối quan hệ thân thiết hơn.

Cùng lý do, tôi hy vọng họ thấy được con người thật của tôi nhất quán với hình tượng bên ngoài của tôi - không phải là một kẻ giả dối lừa gạt họ hay bất kỳ ai khác. Tôi muốn duy trì tính nhất quán trong ngoài như một này. Trong kinh doanh, cũng như trong các lĩnh vực khác của đời sống, tôi xác tín rằng chúng ta thu hút những người giống chúng ta, những người phản ánh cùng một mức độ nhận thức như ta. Nếu tôi cố gắng sống chân thật và đức độ, nhiều khả năng tôi sẽ mang được những người cũng chân thật và đức độ vào đời sống của mình. Điều này lý giải vì sao Buffett lại kéo được những người đáng nể vào quỹ đạo của ông: họ phản ánh con người thật của ông.

Khi quan sát Mohnish, tôi cũng học được một bài học quan trọng khác về cách xử thế, cả trong kinh doanh lẫn trong đời sống. Tôi có thể thấy ông chẳng hề tỏ vẻ quan trọng hay đòi hỏi trong cách đối xử với người khác. Chẳng hề có cái gọi là ảo tưởng sức mạnh hay ham muốn làm phí thời gian của họ. Vào thời gian đầu mới biết nhau, tôi gọi cho Mohnish ở California và nói một cách nhún nhường, “Hy vọng ông không bận và tôi không làm phiền ông”. Cậu ta đáp, “Bận ư? Trái lại thì có, tôi đang ngồi không ấy mà”. Điều đó không đúng, nhưng đó là cách ông ấy khiến tôi cảm thấy không gì khác quan trọng hơn cuộc gọi của tôi. Thực sự, trong vô số dịp, tôi đã nhận email của Mohnish bảo rằng, “Gọi tôi khi nào cậu ngồi không nhé”. Tương tự, khi chúng tôi đến Omaha để gặp Debbie Bosanek, thư ký của Warren Buffett, ăn trưa vào năm 2010, ông ấy viết cho bà rằng, “Lịch của chúng tôi rất linh hoạt... Cô cứ đề nghị giờ nào tiện cho cô nhé”.

Đây không phải vấn đề vuốt đuôi hay tự hạ thấp bản thân. Trái lại, Mohnish có cái tôi rất lành mạnh. Nhưng hết lần này đến lần khác, tôi chứng

kiến ông ấy cẩn thận tránh áp đặt người khác hay hà hiếp họ. Ông ấy muốn chỉ tham gia khi ông muốn làm thế. Ông cẩn thận để không trở thành gánh nặng của ai hay làm ai thấy rằng họ có ràng buộc gì với mình.

Quan sát cách Mohnish xử thế đã tạo nên một ảnh hưởng sâu sắc đến tôi vì tôi có thể thấy rõ ràng rằng đây là một cách tuyệt vời để đối xử với người khác. Tôi nhớ có lần bàn với ông ấy về tình huống một nhà đầu tư muốn bán đi cổ phần của anh ta trong quỹ của tôi. Cha tôi ban đầu đề nghị tôi nên khuyên anh ta đừng làm thế. Nhưng Mohnish bảo tôi rằng, "Đừng cố thuyết phục họ. Đó là tiền của họ. Nếu họ muốn lấy ra, cứ để họ làm thế, đừng hỏi gì cả". Quan hệ của tôi với nhà đầu tư ấy có thể đã kết thúc, nhưng Mohnish giúp tôi nhận thấy rằng không nên để lại cảm giác tội lỗi hay trách móc gì nhau - và, hơn thế nữa, là không để lại ràng buộc gì.

Ý tưởng đơn giản nhưng đột phá này đã thẩm thấu vào những mặt khác của đời tôi. Lấy ví dụ, tôi không bao giờ thử rủ bạn bè (hay bất cứ ai khác tương tự) đầu tư vào quỹ của tôi. Tôi vui vì họ chỉ làm bạn của tôi. Đừng bao giờ để bạn phải lấn cấn vì bị ràng buộc.

Nhìn lại, hồi mới quản lý quỹ, tôi đã thèm khát được xem là nhân vật quan trọng dữ dội đến nhường nào. Hồi đó, tôi tin rằng mình phải quảng bá bản thân và quỹ của mình đến các nhà đầu tư tiềm năng, cứ như thể sự huênh hoang đến trơ tráo này là một phần không thể tách rời của một doanh nhân khôn ngoan và một quản lý quỹ thành đạt vậy. Thực tế, đây chỉ là một ví dụ đáng xấu hổ của tính tham lam của tôi mà thôi. Tôi cũng khó khăn lắm mới nhận ra tôi chỉ gây cho người khác thấy cụt hứng khi gọi điện tìm cách bán hàng, hay khi tôi gửi thư hàng loạt với hy vọng hão huyền thu hút sự chú ý của các nhà đầu tư tiềm năng, những người chẳng hề biểu lộ tí quan tâm nào đến quỹ của tôi. Điều này chỉ khiến những người thật sự hiểu chuyện ít muốn tìm đến kết thân với tôi mà thôi.

Trái lại, tôi vô cùng yêu thích câu chuyện của Ian Jacobs, một cựu sinh viên trường Columbia Business School, người đã nộp đơn xin việc và được chấp nhận làm việc cùng Buffett tại trụ sở chính của Berkshire. Cùng với thư đê bạt, nghe đồn Jacobs đã đính kèm một tờ chi phiêu để bồi hoàn cho Warren khoản thời gian ông đã dùng để đánh giá đơn xin việc của cậu ấy. Nhiều người xem đây là một mánh lới tiếp thị. Nhưng tờ chi phiếu ấy - tôi chắc là sẽ chẳng bao giờ được quy đổi ra tiền - đã ngay lập tức truyền tải

thông điệp rằng Jacobs trân trọng giá trị thời gian của Buffett. Đó là một dấu hiệu mạnh mẽ cho thấy cậu ấy không muốn trở thành một gánh nặng.

Đây là một cách hành xử khôn ngoan, không chỉ vì người ta sẽ vào thế phòng thủ khi "đánh hơi" được ta muốn gì đó từ họ hay có một dụng ý nào đó. Tôi bắt đầu nhận ra rằng nỗ lực thu hút sự chú ý hay áp đặt người khác là một hành động đặc biệt gây khó chịu khi tôi gặp gỡ những người quan trọng vì họ hay bị đối xử như thế. Trước đây không lâu, tôi có một bữa trưa không thể nào quên với CEO của một ngân hàng lớn. Đầu buổi gặp mặt, tôi chân thành bày tỏ với ông rằng tôi cảm thấy thật hân hạnh và may mắn được ở cùng ông. Ông rõ là thư giãn khi nhận ra tôi không có dụng ý gì mà chỉ đơn thuần là thích công ty của ông. Bí kíp, theo kinh nghiệm của tôi, là xem việc trân trọng người khác là đích đến, chứ không xem đó là phương tiện để đạt được mục đích của mình.

Mohnish thường dẫn một câu tuyệt đẹp từ Kinh thánh, "Tôi đầy vốn là tro bụi". Giờ đây, cũng như tôi, ông ấy vẫn đang tự hoàn thiện bản thân, và có một chút gì đó mỉa mai trong giọng nói của ông khi trích dẫn câu này - giống như Mohnish nhận thức rằng mình còn lâu mới đạt đến trình độ khiêm nhường và từ bỏ cái tôi như vậy. Không ai trong chúng ta có thể mong đạt đến trình độ vị tha của bậc thánh. Nhưng, tôi luôn được chứng kiến khát vọng phục vụ tha nhân và không áp đặt nhu cầu của bản thân lên người khác của ông. Tấm gương của Mohnish đã giúp tôi hiểu rằng, không thể nào trở thành một người đi phục vụ người khác mà không bỏ đi cái tôi, lòng tự trọng, và tham vọng của bản thân. Những năm đầu mới quản lý quỹ, tôi đã dè bỉu ý tưởng phục vụ người khác. Tôi thích nhìn nhận mình là người thao túng người khác hơn. Nhưng tại bữa trưa từ thiện, Warren đã đóng vai trò một người phục vụ bất chấp ông là nhà đầu tư nổi tiếng nhất thế giới.

Hết sức biết ơn Mohnish và Warren, tôi bắt đầu nhận ra mình nên tập trung nhiều hơn vào nhu cầu của người khác thay vì liên tục cố buộc người khác thỏa mãn nhu cầu của mình. Có thể điều này nghe quá hiển nhiên, nhưng đó là một sự chuyển dịch tầm lý trọng đại với tôi, và nó thật sự thay đổi cách sống của tôi.

Vào những ngày cuồng quay trong cơn bão New York, tôi đến các sự kiện networking, gặp gỡ người lạ, và tự hỏi họ có thể giúp gì cho tôi chăng. Thông thường, họ sẽ rót vào tai tôi thông tin về những sản phẩm hay dịch

vụ mà họ muốn bán, và tôi bắt đầu cảm thấy khó chịu với cách tiếp cận kinh doanh đầy dụng ý thế này. Thế nên, dần dà, tôi hình thành một quan điểm khác đối với networking. Nguyên tắc đơn giản của tôi là, bất cứ khi nào tôi gặp ai đó, tôi sẽ cố làm điều gì đó cho họ. Điều đó có thể chỉ đơn giản là giới thiệu họ với ai khác hay thậm chí đơn giản hơn, chỉ là một lời khen chân thành. Điều vô cùng lý thú là cách họ đáp ứng. Trong nhiều trường hợp, tôi cảm nhận được họ đang tự nói với bản thân rằng, “Chà, thú vị thật. Mình không biết cái anh chàng này còn định làm gì cho mình nữa, hay còn điều gì mình có thể yêu cầu anh ta nữa”. Trong những trường hợp khác, tôi có thể thấy họ cũng muốn giúp lại tôi. Những tương tác có phần tầm thường này là một phép thử cho biết đối phương là người thích cho hay thích nhận.

Hồi đầu, tôi thu hút một tỉ lệ khá lớn những người thích nhận. Tôi thấy giận ghê gớm vì điều này, tự hỏi sao họ không hiểu đây là một cách sống rất ư là tệ chứ. Nhưng khi quan sát mọi người gần hơn, dần dần khả năng phán xét của tôi tốt hơn để nhận ra đâu là người cho, đâu là người nhận, và tôi bắt đầu thu hút những người tốt hơn vào đời tôi. Tôi mong là điều này nói ra nghe không có vẻ toan tính hơn bản chất của nó. Vì điều tôi đang cố gắng thực hiện là tạo nên một hệ sinh thái cho chính tôi trong đó mọi người đều là loại người thích tìm cách giúp người khác.

Khi bạn được vây quanh bởi những người như thế, tất thảy đều muốn giúp đỡ nhau, đôi khi bạn cảm thấy như đây là thiên đường nơi hạ giới. Ví dụ những người như Mohnish hay John Mihaljevic là những viên ngọc quý - luôn tìm cách giúp đỡ, nâng đỡ, và sẻ chia. Họ là những người biết săn sóc. Họ là người mà ta muốn hiện diện trong vòng tròn thân cận của ta. Những người mà ta sẵn lòng bay nửa vòng trái đất để gặp. Và, dĩ nhiên, đây cũng là loại người mà tôi cần trở thành.

Điều điên rồ ở đây là khi bạn sống như vậy, mọi thứ trở nên vui thú hơn nhiều. Tôi cảm nhận được dòng chảy của vũ trụ và như tôi đang hòa vào dòng chảy này, một cảm nhận tôi chưa từng biết được khi còn nhìn mọi thứ như những điều tôi có thể vơ vét cho riêng mình. Lần nữa, tôi không muốn tỏ vẻ thánh thiện gì. Nhưng kinh nghiệm tìm cách phục vụ người khác là một kinh nghiệm quá đỗi tích cực đến nỗi giờ đây tôi thấy mình lúc nào cũng tìm cơ hội để giúp người khác. Gần đây, tôi không chỉ tập trung giúp đỡ cá nhân mà còn hướng tới các tổ chức, như trường Oxford, trường kinh

doanh Harvard, và học viện Weizmann. Gần đây tôi biết được tổ chức Entrepreneurs' Organization chưa có chi nhánh ở Israel, thế là tôi giúp họ thành lập. Tôi cũng biết rằng chưa có TEDx ở Zurich, thế là tôi bắt tay vào thành lập.

Tôi nói ra không phải để tự tán dương mình vì ngoài kia còn vô số những con người làm vô số điều tốt hơn những điều tôi làm. Điều quan trọng ở đây đơn giản là cuộc đời tôi đã thăng tiến lên rất nhiều kể từ khi chọn cách sống này. Tôi thực sự trở nên ngày càng "nghiện" cảm giác tích cực được đánh thức trong tôi bởi những hoạt động này. Tôi cũng yêu thích cảm giác các mối quan hệ trở năng khăng khít hơn giữa tôi với các nhân vật tài ba và các tổ chức tuyệt vời. Một điều tôi có thể chắc chắn: khi cho đi, tôi nhận lại nhiều hơn hẳn so với khi tôi chỉ vơ vào. Thế nên, mỉa mai thay, nỗ lực "xả kỷ vị nhân" của tôi có thể thực sự lại là vị kỷ.

Warren và Mohnish - hai trong số những người thông minh nhất hành tinh, hiểu rõ điều này. Là nhà đầu tư và là doanh nhân, thành tựu của Warren hầu như không thể tưởng tượng. Nhưng di sản lớn nhất của ông lại chính là công trình từ thiện hỗ trợ tổ chức Bill và Melinda Gates, có tác động đến hàng triệu con người. Tương tự, Mohnish không dùng hết tài năng của mình chỉ để theo đuổi của cải. Tổ chức Dakshana của ông ấy đã biến đổi cuộc đời của vô số bạn trẻ Ấn Độ, cho họ cơ hội tưởng chừng như không tưởng. Ông có lần đã nói với tôi rằng ông mong khi mọi người nhớ đến ông ấy, thì họ sẽ nhớ đến Dakshana chứ không phải nhớ đến vai trò nhà đầu tư của ông.

Mục đích của chúng ta không phải là trở thành Warren Buffett hay Mohnish Pabrai, mà là học hỏi từ họ. Trong chuyện lớn cũng như chuyện nhỏ, tôi đã xem cả hai như những bậc thầy vĩ đại của trò chơi cuộc đời. Để kết thúc chương này, tôi xin nhắc lại một câu quan trọng từ Warren, "Hãy chơi với người giỏi hơn bạn, bạn sẽ không còn cách nào khác ngoài trở nên giỏi hơn". •

Chương 13HÀNH TRÌNH ĐI TÌM CHÂN GIÁ TRỊ

NẾU MỤC TIÊU CUỘC ĐỜI CỦA BẠN LÀ LÀM GIÀU, đầu tư giá trị là một phương pháp khó có phương pháp nào đánh bại được. Dĩ nhiên, có những khi lúc phương pháp này bị xem là nhạt nhẽo, khi mà ngay cả những nhà đầu tư giá trị vĩ đại nhất cũng thấy mình lạc lõng như những con người cổ lỗ không còn phù hợp với thời thế. Nhưng phương pháp này là một cách đầu tư mạnh mẽ và tốt từ trong gốc rễ mà dần dà sẽ lấy lại ánh hào quang vốn có của mình. Những cơn cao hứng vô lý trong đầu tư đến rồi đi. Hành trình đi tìm giá trị vẫn còn tiếp diễn.

Đây không chỉ là một chiến lược mua tích trữ để giúp bạn trở nên giàu có. Với tôi, bản thân cụm từ "đầu tư giá trị" đã bao hàm điều gì đó sâu sắc hơn việc thu gom hàng triệu đô la để mua một tòa dinh thự ở Greenwich, một tòa nhà gỗ phục vụ cho trượt tuyết ở Gstaad Thụy Sĩ, và một chiếc Ferrari mới cáu cạnh. Cuộc đời Warren Buffett là một minh chứng hùng hồn, điều chúng ta bàn với nhau ở đây chính là hành trình đi tìm *chân giá trị* - một loại giá trị vượt trên tiền bạc, thành quả công việc, hay địa vị xã hội.

Tôi không có ý bác bỏ hay cười nhạo những thứ vừa nêu. Mặc dù tôi hơi ngượng ngùng về bản năng có phần bất lương hơn và hám lợi hơn, nhưng tôi không ngượng ngùng đến thế... Tôi vẫn lái một chiếc Porsche mui trần, mặc dù đôi khi thừa nhận điều này có hơi quê một tí. Và tôi đã quá si mê tìm kiếm ly cappuccino hoàn hảo đến độ đã chi 6.000 đô la để mua chiếc máy pha cà phê đẹp lộng lẫy hiệu La Marzocco, nhập khẩu trực tiếp từ Florence. Tôi cố biện minh cho những chi tiêu đắt đỏ đó bằng cách so sánh với hình ảnh ngài John Templeton - một mạnh thường quân đóng góp cả gia tài để làm từ thiện - cưỡi chiếc xe Rolls Royce. Dĩ nhiên, ngay cả Buffett cũng có phi cơ riêng, ông đặt cho nó một cái tên tự móc mỉa chính mình là "Không thể đỡ". (Sau này, ông đổi ý nên đổi tên nó thành "Không thể thiếu") Và, ngay cả đến Charlie Munger cũng dùng cả triệu đô la mua một chiếc thuyền đôi xa xỉ và đặt tên là "Chú mèo Channel".

Nếu những thứ này khiến bạn hứng lên, vậy đầu tư giá trị là một phương tiện tuyệt vời để bạn nuông chiều bản thân. Cứ thoải mái. Như cách tôi nhìn nhận, đây là hành trình bên ngoài của nhà đầu tư giá trị - chinh phục của cải, sự thoải mái thể xác, và (tôi muốn tìm từ hay hơn mà chưa được) là thành công. Nhưng quan trọng là đừng mắc kẹt trong sự truy cầu vô nghĩa này mà quên đi điều có ý nghĩa nhất - hành trình nội tại hướng về một điều

gì đó trừu tượng hơn nhưng giá trị hơn. Hành trình nội tại là con đường để trở thành phiên bản tốt đẹp hơn của chính mình, và với tôi, đây là con đường chân chính của cuộc đời, hay gọi là đạo. Điều này bao gồm việc tự vấn những câu như: Của cải của tôi để dùng làm việc gì? Điều gì khiến đời tôi có ý nghĩa? Và tôi có thể sử dụng tài năng của mình để giúp người khác như thế nào?

Khá sớm trong sự nghiệp đầu tư, Buffett đã đóng cửa quỹ do mình quản lý và trả hết tài sản cho cổ đông. Ngay cả khi ấy, ông cũng không mấy hứng thú truy đuổi của cải bằng mọi giá. Rõ ràng là tiền bạc không phải là điều khiến ông nhảy chân sáo đến chỗ làm mỗi ngày. Tương tự, Munger cũng nói rằng, một khi bạn đã kiếm được một số tiền nào đó (tôi nghĩ là khoảng 100 triệu đô la), có gì đó không đúng trong đầu bạn nếu bạn vẫn tiếp tục cặm cụi tích lũy thêm tài sản. Templeton cũng dành phần lớn cuộc đời trên hành trình khám phá nội tại. Sự thực, di sản lớn nhất của ông là tổ chức từ thiện của công, với sứ mệnh khám phá "những câu hỏi lớn về mục đích và hiện thực cuối cùng của loài người", bao gồm phức hợp, tiến hóa, vô cực, sáng tạo, tha thứ, tình yêu, lòng biết ơn, và tự do. Châm ngôn của tổ chức này là "Hiểu biết thì quá hạn chế, lòng ham học hỏi thì quá lớn".

Theo kinh nghiệm của tôi, hành trình nội tại không chỉ thỏa mãn hơn mà còn là bí quyết trở thành nhà đầu tư giỏi hơn. Nếu tôi không hiểu thế giới quan bên trong của mình - bao gồm nỗi sợ, sự bất an, ham muốn, định kiến, và thái độ với tiền bạc - tôi hầu như chắc chắn sẽ bị thực tại xâm thực. Điều này đã xảy ra trong giai đoạn đầu sự nghiệp của tôi, khi lòng tham và ngạo mạn của tôi đưa đường dẫn lối tôi đến với D. H. Blair. Ham muốn cháy bỏng được nhìn nhận như một người thành công khi ấy khiến tôi khó lòng thừa nhận sai lầm và rời bỏ công ty thật sớm sau khi đã kết luận rằng đây là một môi trường làm băng hoại đạo đức. Rồi sau đó, trong những năm tháng cuồng xoay trong cơn lốc New York, lòng ganh tị của tôi với những tay quản lý quỹ lớn hơn, ở trong những căn nhà sang trọng hơn lại khiến tôi lần nữa lạc lối, khiến tôi tin rằng mình phải quảng bá bản thân và cố trở thành ai đó không còn là chính tôi nữa.

Đặt chân lên hành trình nội tại, tôi trở nên tự ý thức bản thân hơn và bắt đầu nhìn rõ được những sai phạm ấy. Tôi chỉ có thể tìm cách khắc phục khi nhận thức rõ được những lỗi lầm này. Nhưng những thói xấu này đã

thâm căn cố đế và tôi phải tìm những cách thiết thực để tránh không đụng chạm đến chúng. Ví dụ, dời đến Zurich, tôi thực sự ngăn cách bản thân với môi trường Manhattan vốn có thể kích phát lòng tham và sự đố kỵ trong tôi. Biết rằng những thành phố như New York và London - trung tâm điểm của chủ nghĩa Cực độ - có hiệu ứng phá vỡ sự ổn định lên tôi, điều an toàn nhất với tôi là tránh thật xa.

Nhưng đây là một quá trình còn đang tiếp diễn. Khi tôi viết những dòng này, vợ tôi đang tính toán khả năng chuyển nhà đến London để ở gần bố mẹ, chị em, và cháu chắt của tôi hơn. Với tôi, điều này quả là đáng sợ. Liệu tôi có thể đối phó với những cơn sóng cảm xúc mà London, với sự cực độ về tài sản của nó, có thể khuấy lên trong tôi? Liệu tôi đã đủ trưởng thành nội tâm để có thể dời đến đó mà không bị xáo trộn cảm xúc? Liệu tôi có thể tạo nên một môi trường bình yên cho chính mình ngay cả khi đang ở tại London - ví dụ, sống ở khu ngoại ô yên tĩnh, xa khỏi những khu vực dành cho giới siêu giàu vốn tồn tại những cảnh sống tưởng như không có thật trên đời - nơi tâm trí tôi có thể an tĩnh như mặt nước ao? Vào thời điểm hiện tại, câu trả lời vẫn còn chưa rõ ràng. Nhưng đây chỉ là một phần của hành trình nội tại do tôi đang chật vật đấu tranh với kẻ thù lớn nhất khiến tôi khó trở thành nhà đầu tư đầy lý trí, kẻ thù ấy không ai khác ngoài chính tôi.

Trong đầu tư, ngu si không được hưởng thái bình vì thị trường tài chính hiệu quả đến lạnh lùng trong việc phơi bày ra những điểm yếu trong cảm xúc của chúng ta. Ví dụ trong thời khủng hoảng tín dụng, việc hiểu thái độ phức tạp của tôi với tiền của mang tính sống chết vì điều này ảnh hưởng đến khả năng phán đoán và ứng phó với ảnh hưởng tâm lý do thị trường chứng khoán sụp đổ. Nói về lý, không khó để tinh thông các công cụ phân tích đầu tư - khả năng đọc bảng cân đối kế toán, và cả khả năng nhận ra các công ty giá hời. Nhưng những kỹ năng này cũng chẳng ích lợi gì cho nhà đầu tư tinh thông chúng khi người ấy chìm trong biển sợ hãi vốn hoàn toàn đánh đổ khả năng suy lý của vỏ não?

Nhận trách nhiệm về mình thay vì đổ lỗi cho người khác là điều tối quan trọng. Thay vì ngồi chỉ trích những cổ đông yếu lòng sợ hãi thoát khỏi quỹ khi thị trường tạo đáy, điều hữu ích hơn với tôi là suy xét cẩn thận điều gì có ý nghĩa với tôi nhỡ thị trường tiếp tục lao dốc và tôi buộc lòng phải

đóng cửa quỹ của mình. Vì sao viễn cảnh ấy lại đau đớn đến không thể chịu nổi như vậy?

Với tôi, yếu tố bên trong khi thị trường sụp đổ rất khác với Mohnish, ông ấy dường như chẳng bị ảnh hưởng chút nào bởi giá cổ phiếu trong danh mục trượt dốc không phanh. Mohnish bảo tôi rằng, những năm tháng quan trọng nhất của tuổi trẻ, ông đã chứng kiến việc làm ăn của cha mình lên lên xuống xuống. Rõ ràng, đã có nhiều khi cha Mohnish đứng ở bờ vực phá sản. Nhưng ngay giữa những cơn sóng gió cuộc đời như thế, quan hệ gia đình ông vẫn yên bình và tĩnh lặng đến đáng nể. Nên với Mohnish, cảnh thê lương của khủng hoảng tài chính chẳng mảy may ảnh hưởng đến cảm xúc của ông ấy, khác với tôi. Một kết quả mỹ mãn của tòa thành cảm xúc không gì lay chuyển nổi của ông là khả năng tiếp tục mua vào các cổ phiếu ngon lành bị vùi dập, khi mà các nhà đầu tư khác đã thu mình vào một góc tĩnh lặng trong văn phòng mất rồi.

Thái độ với tiền bạc của tôi chịu ảnh hưởng sâu đậm bởi lịch sử đầy đau đớn của người Do Thái ở châu Âu. Ông cố của tôi là một nhà tư bản giàu có người Đức, điều hành một nhà máy sản xuất mũ rất lớn ở ngoại ô Berlin. Rồi thì Đức Quốc Xã niêm phong tài sản và hủy hoại cuộc đời đầy những đặc quyền của gia đình ông. Gia đình ông bỏ trốn đến Israel (sau này là Palestine), nơi họ gây dựng lại những gì họ đã bị tước đoạt, ông nội tôi, vốn là một luật sư ở Đức, trở thành một người nông dân nuôi gà chẳng mấy thành công tại Israel. Tôi lớn lên trong lời kể về thời kỳ thiếu thốn lương thực và những người thanh niên phải ra chiến trường để bảo vệ tổ quốc trong những năm đầu lập quốc Israel. Cha tôi, lớn lên trong trang trại nuôi gà của bố mẹ, nhiều năm liền ông làm công ăn lương trước khi thành lập một công ty để kiếm thêm thu nhập thặng dư, để rồi tôi lại giúp ông đầu tư số tiền này. Đến giờ, tôi đã nhân gia sản lên gấp năm lần. Nhưng tôi vẫn còn đó nỗi sợ sâu kín rằng có những điều nằm ngoài tầm kiểm soát của tôi có thể cuốn sạch mọi thứ.

Vì sao điều này lại quan trọng? Vì câu chuyện tưởng như không liên quan nhưng lại ảnh hưởng mạnh mẽ đến cách tôi tiếp cận kinh doanh và đầu tư. Ví dụ, tôi chưa bao giờ sử dụng tiền vay mượn, và mọi khoản đầu tư của tôi đều chín chắn và bảo thủ. Với tôi, câu chuyện về gia đình và tiền bạc là một cách khôi phục những tổn thất do Hitler gây nên.

Sự bại trận của Đức sau Thế Chiến I, cũng như những thảm họa lạm phát về kinh tế Đức, đều được Hitler đổ lỗi cho người Do Thái. Phải giải quyết nạn Do Thái ở châu Âu như thế nào? Đức Quốc xã của Hitler đã tìm ra một giải pháp rẻ và nhanh: tập trung người Do Thái ở khắp châu Âu vào các trại tập trung và giết bằng hơi ngạt Zyklon B. Cuộc đại thảm sát này, gọi là Holocaust (holo - "hoàn toàn" và kausis - "thiêu, đốt"), đã lấy đi mạng của 6 triệu người tức 1/3 dân số Do Thái lúc đó - *Chú thích của người dịch. Nguồn: Đặng Hoàng Xa.*

Tôi cảm thấy trách nhiệm đè nặng lên vai khi đụng đến tài chính gia đình (hầu hết đầu tư vào quỹ của tôi), một phần không nhỏ vì tôi muốn gây dựng lại những điều đã bị tước đi hơn 70 năm về trước và mang đến sự đảm bảo trong một thế giới đầy bất an. Tôi yêu việc mình làm, và đây là một chuyện kinh doanh nghiêm túc. Và chúng tôi biết rằng tiền bạc được não bộ quy định là chuyện sống còn, nên những vấn đề cảm xúc có khả năng vùi dập bộ não lý trí của tôi. Trái lại, Mohnish có thể mua cổ phiếu có mức độ không chắc chắn và biến động cao hơn, vì đối với ông ấy, khả năng mất tiền không kích hoạt nỗi sợ - điều vốn đã ăn sâu về hệ thống suy nghĩ của tôi.

Tôi cho rằng những nhà đầu tư nghiêm túc cần hiểu thấu sự phức tạp của mối quan hệ của họ với tiền bạc, do nó có khả năng phá hoại rất lớn. Dựa trên hiểu biết ấy, chúng ta có thể thực hiện các điều chỉnh - ví dụ, thay đổi môi trường bên ngoài hay thêm vài mục vào *checklist* đầu tư. Nhưng tôi không hoàn toàn tin rằng những điều ấy có thể hoàn toàn thay đổi những gì đã định hình trong tâm trí ta, cho dù chúng ta có khôn ngoan đến mấy. Tôi rõ ràng là chưa kiểm soát được tâm trí của mình. Tôi từng nghĩ rằng tôi có thể vượt qua nỗi sợ mất mát tài chính, do đó thả lỏng kiểm soát để thử lửa với các khoản đầu tư rủi ro hơn và thu về lợi nhuận lớn hơn. Nhưng rồi tôi phải chấp nhận rằng đây là một phần con người của tôi. Không còn nghi ngờ gì nữa rằng Warren và Mohnish có thế giới quan nội tại hơn hẳn tôi trong việc đưa ra những quyết định sáng suốt liên quan đến tiền bạc. Nhưng tôi chẳng dành cả đời mong mỏi trở nên giống họ. Thay vào đó, tôi cần phải hiểu điều gì làm tôi trở nên khác biệt, rồi thực hiện những khoản đầu tư mà tôi có thể kiểm soát được cảm xúc của mình, dựa trên sự quán chiếu này.

Cuối cùng thì tôi cũng đã thành công lèo lái qua cơn khủng hoảng tài chính, một phần vì tôi đã đối diện với nỗi sợ mất mát của chính mình và tìm cách vượt qua nỗi sợ đó. Nếu tôi không để tâm đến khía cạnh này của nội tâm, có lẽ tôi đã khủng hoảng khi cổ phiếu như Discover Financial Services mất 80% giá. Thay vì thế, tôi đã vững tin giữ lấy cho tới khi giá nảy lên lại. Khi đã hiểu sâu sắc mình thực sự là ai, tôi cũng ngưng lo lắng về việc thu được lợi nhuận đầu tư cao nhất. Tôi cảm thấy thoải mái hơn khi nhắm đến những khoản lợi nhuận ngon lành đủ đánh bại chỉ số thị trường suốt thời gian dài bất chấp những khiếm khuyết của cá nhân tôi. Tương tự, tôi luôn đầu tư một khoản lớn quỹ của mình vào Berkshire Hathaway, vẫn biết với tầm vóc quá lớn của tổ chức này, tôi rõ ràng có thể kiếm được lợi nhuận tốt hơn khi đầu tư ở nơi khác. Nhưng sự hiện diện của Berkshire trong danh mục của tôi là một thành lũy bảo vệ, cả về mặt tài chính và cảm xúc. Sự kiện ấy quan trọng về mặt tâm lý do tôi có Buffett trong hệ sinh thái của mình. Điều này có hợp lý chăng? Với tôi, câu trả lời là "Đúng vậy". Với Mohnish, thì có thể là không.

Nhận biết tầm quan trọng của hành trình nội tại này, thực tế ta có thể làm được gì? Trên phương diện cá nhân, tôi đã sử dụng vô số công cụ để tăng tốc hành trình trưởng thành nội tâm này, và tôi nhận thấy chúng đều hữu ích (hoặc lý thú) vào những giai đoạn khác nhau trong đời tôi. Tôi đã trải qua nhiều liệu pháp tâm lý, mặc dù điều này làm tôi thấy sợ hãi trong thời trai trẻ, thuở tư tưởng hãy còn khép kín. Tôi đã trải qua 7 năm theo liệu trình Jungian, mỗi tuần một lần, và tôi đã thử qua những thứ như liệu pháp cảm xúc tập trung, liệu pháp hành vi nhận thức, lập trình ngôn ngữ tư duy (NLP), EMDR *(eye movement desensitization and reprocessing - Gây, tê và phục hồi bằng chuyển động mắt).* Rồi tôi nhận ra, con người khác biệt nhau đến vô cùng, và cũng có vô vàn liệu pháp giúp chúng ta chinh phục hành trình này.

Tôi cũng đi sâu tìm hiểu tôn giáo với nhiều thầy đạo và bậc thầy tâm linh khác nhau, bao gồm cả người bạn của tôi, Isaac Sassoon, tác giả của quyển *Destination Torah: Reflections on the Weekly Torah Readings.* Tôi định kỳ gặp những cố vấn sự nghiệp. Tôi nghiên cứu triết học và kết bạn với Lou Marinoîî, một "tư vấn viên triết học", tác giả của quyển *Plator, Not Prozac! Applying Eternal Wisdom to Everyday Problems.* Và tôi đã đọc vô số những

quyển sách phát triển bản thân. Tính khí của tôi không hợp với thiền. Nhưng luôn mở rộng cửa tâm trí để học hỏi mọi điều.

Một công cụ tuyệt diệu khác để phát triển nội tâm là nếm trải khó khăn. Thực sự, đây nên là công cụ đầu tiên hết. Nếu chúng ta chịu trách nhiệm với lỗi lầm và thất bại của bản thân, đó là những cơ hội vô giá để học hỏi về bản thân mình và cách ta có thể làm để cải thiện. Ví dụ, sai lầm của tôi khi gia nhập D. H. Blair cho phép tôi nhận ra mình phải đối phó với tính hám lợi của bản thân và cũng ngưng không đo lường bản thân bằng những thang đo bên ngoài nữa. Nghịch cảnh thực sự là người thầy tốt nhất. Vấn đề duy nhất là cần thời gian dài để vượt qua sai lầm của mình và học hỏi từ đó, và đó là một quá trình đầy đau đớn.

Với tôi, bàn đạp tốt nhất của hành trình nội tại là dự phần vào điều mà Napoleon Hill gọi là nhóm "trí tuệ ưu tú" *(mastermind).* Trường kinh doanh Harvard gọi đó là nhóm học tập, và Tổ chức Young Presidents gọi đó là "diễn đàn" *(forum).* Danh xưng không quan trọng. Quan trọng là nhóm đó bao gồm từ 8 đến 10 chuyên gia quan hệ khăng khít với nhau, chia sẻ những vấn đề cơ mật với nhau, dưới sự hướng dẫn của một người đóng vai trò điều phối. Trong một dịp đáng nhớ, tôi đã trình bày suốt 20 phút về một mối quan hệ đầy cay đắng dày vò với một đối tác làm ăn chính cũng là một người bạn thân học chung đại học. Khi ấy nhóm bắt tôi phải trải qua hai vòng chất vấn để làm rõ vấn đề, nhằm bộc lộ toàn bộ chi tiết của mối quan hệ ấy ra ánh sáng để họ có thể phân tích. Ngực tôi nóng bừng vì giận dữ. Tôi tin rằng người bạn của tôi đã làm sai và cư xử bất công với tôi và cô ấy đã lợi dụng tôi. Nhưng tôi cũng cảm thấy tội lỗi và xấu hổ vì qua quá trình chất vấn, rõ ràng là tôi cũng chẳng hành xử hay ho như tôi những tưởng.

Rồi sau đó, từng người một trong nhóm 9 người chúng tôi chia sẻ kinh nghiệm cá nhân về quan hệ kinh doanh với bạn bè hay người thân đã trở nên tồi tệ. Phản ứng đầu tiên của tôi là thấy nhẹ lòng vì tôi nhận ra không chỉ mình tôi phạm phải sai lầm dạng này. Tôi cũng đi đến kết luận là cả bạn tôi và tôi đều đã không hành xử tệ đến mức như tôi đã tin. Cũng quan trọng không kém, không ai phán xét tôi, và tôi cũng không nhận được lời khuyên rõ rệt nào vì điều này vi phạm điều lệ nhóm. Tuy vậy, đến cuối buổi thảo luận, tôi không còn cảm thấy bị kiểm soát bởi cảm giác tội lỗi và bực tức nữa. Và 8 câu chuyện tôi nghe được cũng chứa dư dả những ví dụ về những hành

động tôi có thể làm để khắc phục tình hình. Thay vì cảm thấy bất lực, giờ tôi cảm thấy mình có rất nhiều phương án. Kết quả là tôi xử lý mâu thuẫn một cách tích cực, đối tác kinh doanh cũ vẫn duy trì tình bạn với tôi - và cô ấy vẫn là một cổ đông trong quỹ của tôi cho đến giờ phút này.

Đó là sức mạnh của nhóm trí tuệ ưu tú - cho dù nhóm này được gây dựng bởi tổ chức Young Presidents, tổ chức Entrepreneurs, hay một nhóm những người bạn tin tưởng nhau như thành viên của Lattice Club do Mohnish và tôi thành lập. Cứ hai lần mỗi năm, nhóm 8 chuyên gia lại tổ chức ba ngày "trốn việc" để đem mọi điều vướng mắc trong đầu ra bàn thảo. Với tôi, những buổi gặp gỡ như thế tự nó là một chất xúc tác mạnh nhất cho con đường phát triển nội tâm.

Sự thật là cách bạn đi trên con đường nội tâm này không quan trọng. Điều quan trọng là bạn có đi. Dẫu chọn đường nào, mục đích là hiểu mình hơn, bỏ bớt những bức màn che phủ để lắng nghe tiếng nói bên trong. Với nhà đầu tư, lợi ích của việc này không đo đếm được vì tự hiểu mình giúp chúng ta trở nên mạnh mẽ hơn từ bên trong và còn giúp ta sẵn sàng hơn trước những nghịch cảnh khi nó thình lình ập đến, và chắc chắn là nó sẽ đến. Thị trường chứng khoán có cách lạ kỳ để phát hiện ra ta, để bộc lộ những yếu đuối đủ kiểu của con người như kiêu ngạo, đố kỵ, sợ hãi, giận dữ, tự nghi ngờ, tham lam, dối trá, và nhu cầu được xã hội chấp nhận. Để đạt thành công trường tồn, chúng ta cần đối diện với những phần dễ bị tổn thương của chính ta, cho dù đó là gì. Nếu không, ta đang xây dựng thành công trên một nền móng dễ vỡ rồi cuối cùng cũng sẽ sụp đổ.

Nhưng phần thưởng thực sự của hành trình biến đổi con người bên trong không chỉ là thành công đầu tư dài hạn. Phần thưởng thực sự là trở thành phiên bản tốt đẹp hơn của chính mình. Đúng vậy, đây chắc chắn là phần thưởng tối hậu. •

Thư mục tài liệu và hướng dẫn đọc thêm

Những quyển sách dưới đây đóng một vai trò rất quan trọng trong hành trình tự học hỏi của chính tôi, chúng không chỉ giúp tôi trở thành một nhà đầu tư giá trị mà còn biến tôi thành một con người khao khát đi tìm hạnh phúc và ý nguyện của cuộc đời mình; một con người có nền tảng sâu sắc về sự vận hành của trái đất này. Mục đích của tôi là muốn chia sẻ những quyển sách do chính mình chọn lọc cho tất cả mọi người, vì sức mạnh của chúng đã thay đổi bản thân tôi và làm giàu cho cuộc sống của chính tôi. Danh sách này mang bản sắc của cá nhân tôi, nó là một công trình tinh túy từ đầu tư đên các nghiên cứu chuyên sâu về những vấn đề phức tạp, tâm lý và đấu trí. Đây không hoàn toàn không phải là một danh sách hoàn mỹ. Nhưng tôi hy vọng các bạn độc giả sẽ cảm thấy có ích và được khai sáng đồng thời nâng cao chất lượng cuộc sống của mình.

Đầu tư

"The Intelligent Investor - The Definitive Book on Value Investing" (Nhà đầu tư thông minh - Quyển sách định nghĩa về trường phái đầu tư giá trị) của tác giả Benjamin Graham là cột mốc bắt đầu hành trình của tôi. Bốn quyển sách khác mà tôi khuyến khích mọi người đọc đi đọc lại nhiều lần đó là *"Margin of Safety: Risk-Averse Value Investing Strategies for the Thoughful Investor"* của Seth Klarman (Biên an toàn: Những chiến lược đầu tư phòng ngừa rủi ro cho nhà đầu tư cẩn trọng); *"You Can be a Stock Market Genius: Uncover the Secret Hiding Places of Stock Market Profits"* (Trở thành thiên tài chơi chứng khoán: Khám phá những kho báu lợi nhuận trên thị trường chứng khoán) của Joel Greenblatt; *"The Aggressive Conservative Investor"* (Nhà đầu tư bảo thủ tích cực) của ba tác giả Martin J. Whitman, Martin Shubik và Gene Isenberg; cuối cùng là quyển sách *"The Manual of Ideas"* (Hướng dẫn sử dụng ý tưởng) của John Mihaljevic. Trước khi khám phá ra trường phái đầu tư giá trị, tôi cũng đã bị quyến rũ bởi hai trường phái đầu tư khác đó là: *"Reminiscences of a Stock Operator"* (Hồi ức của một nhà điều hành cổ phiếu) của Edwin Lefevre's và *"The Alchemy of Finance"* (Giả kim thuật tài chính) của George Soros.

Những người hùng, cố vấn và mẫu hình lý tưởng

Cuốn tiểu sử về Bufffett *"The Making of an American Capitalist"* (Buffett: Quá trình hình thành một nhà tư bản Mỹ) của Roger Lowenstein là cuốn sách đầu tiên giúp tôi tự ý thức bản thân phải "noi gương" Buffett. Những tác phẩm khác nói về Buffett như là *"The snowball: Warren Buffet and the Business of Life"* (Hòn tuyết lăn - Cuộc đời và sự nghiệp của Warren Buffett) của Alice Schroeder và *"Tap Dancing to Work: Warren Buffett on Practically Everything"* (Bắt tay vào làm việc: Hiện thực của Warren Buffett) do một người bạn của Warren, nhà báo Carol Loomis người làm việc 60 năm tại Fortunes viết về ông ấy trong suốt giai đoạn 1966-2013. Trong đó bao gồm những bức thư gửi đến cổ đông và hàng tá lời khuyên do chính Buffett viết trong giai đoạn 1965-2013. Một cái nhìn kỳ diệu trong tâm trí của một bậc thầy khác là quyển sách *"Poor Charlies Alamanack: The Wit and Wisdom of Charles T.Munger"* (Niên giám Charlie nghèo khó) trong đó bao gồm những phân tích khiến chúng ta được khai sáng về nguyên nhân gây nên các hành vi sai lầm của con người.

Khám phá những điều bí ẩn

Sự hướng dẫn tuyệt vời nhất là đến với "diễn đàn" của *"Mo Fathelbab's Forum: The Secret Advantage of Professional Leaders"* (Mo Fathelbab: Lợi thế bí mật của các nhà lãnh đạo chuyên nghiệp). Tiêu đề đã nói lên tất cả. Nhưng tôi mạnh dạn khuyến khích là các bạn nên khám phá sức mạnh của bộ óc siêu phàm trong diễn đàn này bằng cách thử tham dự một lần. Điều tuyệt vời hơn cả là diễn đàn này được điều hành bởi nhóm tổ chức Entrepreneurs và Young Presidents, họ đã cống hiến những nguồn tài nguyên khổng lồ để giúp thành viên có những trải nghiệm tích cực. Một tổ chức khác, Toastmasters, cách thức hoạt động của họ khác biệt nhưng cũng mang lại những kết quả tuyệt vời. Alcoholics Anomymous, tôi chưa tham gia vào nhóm này, nhưng họ đã xuất bản một quyển sách thật sự tuyệt diệu mang tên *"Twelve Steps and Twelve Traditions"* (12 bước và 12 truyền thống). Mặc dù làm ra để giúp những người nghiện rượu hồi phục, nhưng những bài học đó có thể áp dụng cho tất cả mọi người.

Tự phát triển bản thân

Nhiều "nhân vật thông minh" trí tuệ thông minh sẽ "nhướn mày" trước thuật ngữ "self-help" (tự phát triển bản thân) này, nhưng tôi lại khám phá được rất nhiều bài học thực tế từ thể loại sách này. Đối với tôi, "trung tâm của vũ trụ" này là Tony Robbins. *"Awaken the Giant Within: How to take Immediate Control of Your Mental, Emotional, Physical, and Financial Destiny"* (Đánh thức con người phi thường trong bạn: Làm thế nào để kiểm soát ngay lập tức số phận tinh thần, cảm xúc, thể chất và tài chính của bạn) sẽ cung cấp cho bạn ba nguyên tắc cơ bản có thể áp dụng ngay để thay đổi bản thân mình. Nhưng để trải nghiệm toàn bộ lợi ích của những lời mà Robbins dạy, tôi khuyên bạn hãy nên tham dự một trong những hội thảo của anh ấy.

Tâm lý học

Tất cả chúng ta bắt tay vào cuộc hành trình mà nội tại không có một bản đồ dẫn đường tốt. Nhưng tôi lại có biển chỉ dẫn. Lần đầu tiên tôi bắt đầu khám phá những mảnh đất phong phú này khi tôi đọc *"The Grail Legend"* (Truyền thuyết về Chén Thánh) của Emma Jung và Marie-Louise von Franz, tiếp theo là đọc quyển *"The Fisher King and the Handless Maiden"* (Vua Fisher và ma nữ không tay) của Robert Johnson. Trong suốt bảy năm gắn bó với thiền pháp (một phương pháp trị liệu) thì quyển sách *"The Symbolic Quest: Basic Concepts of Analytical Psychology"* (Nhiệm vụ tượng trưng: Các khái niệm cơ bản của tâm lý học phân tích) của Edward Whitmont là một quyển sách cầm tay vô cùng hữu dụng. Lần đầu tiên tôi khám phá sức mạnh của cảm xúc là từ khi bắt đầu đọc quyển *"The transforming Power of Affect: A Model for Accelerated Change"* (Sức mạnh biến đổi của ảnh hưởng: Một mô hình cho sự thay đổi nhanh chóng) của Diana Fosha. Từ đó tôi bắt đầu nghiên cứu thêm về những quyển sách khác của Allan Schore, Antonio Damasio, Joseph LeDoux, và nhiều tác giả khác nữa. •

THÔNG TIN SÁCH

NHÀ XUẤT BẢN VĂN HÓA - VĂN NGHỆ TP.HCM
Hochiminh City Culture and Arts Publishing House
88-90 Ký Con, p. Nguyễn Thái Bình, Quận 1, TP. HCM
ĐT: (08) 38216009 - Fax: (08) 39142890
Email:
nxbvhvn@nxbvanhoavannghe.org.vnnxbvanhoavannghe@yahoo.com.vn
Website và bán hàng trực tuyến: www.nxbvanhoavannghe.org.vnCửa hàng sách: 310 Trần Hưng Đạo, Quận 1, TP. HCM
Gian hàng 03 Đường sách TP.HCM,
đường Nguyễn Văn Bình, Quận 1, TP.HCM

LỘT XÁC ĐỂ TRỞ THÀNH NHÀ ĐẦU TƯ GIÁ TRỊ

Chịu trách nhiệm xuất bản:
Giám đốc, Tổng biên tập
Đinh Thị Phương Thảo

Biên tập: Nguyễn Thị Kim Phước
Sửa bản in: Bảo Bảo
Trình bày: Khánh Hùng
Bìa: Khánh Hùng

LIÊN KẾT XUẤT BẢN
CÔNG TY TNHH HAPPY LIVE
Địa chỉ: Số 1 đường số 12, Khu dân cư Nam Long,
Phường Tân Thuận Đông, Quận 7, TP. HCM
Website: www.happy.live

In 2000 bản, khổ 16 cm x 24 cm tại Xí nghiệp in Fahasa
Địa chỉ: số 774 đường Trường Chinh, P.15, Quận Tân Bình, TP.HCM
Số đăng ký KHXB: 4322-2018/CXBIPH/3-187/VNTPHCM

Quyết định xuất bản số: 665-QĐ/NXBVHVN
Ngày 10 tháng 12 năm 2018
In xong nộp lưu chiểu năm 2018. Mã ISBN: 978-604-68-5124-0



Từ nhà đầu tư đã chi 650.000 USD để ăn trưa với huyền thoại Warren Buffett

"***Lột xác để trở thành nhà đầu tư giá trị*** cung cấp một giải pháp giáo dục tuyệt vời và tiết kiệm cho bất cứ nhà đầu tư nào. Cảm giác À, Ồ, và những bài học của những quá trình tự chuyển hóa và thấu hiểu bản thân, điều đã dẫn tới những thành công trong đầu tư sẽ mang lại lợi ích cho bất cứ độc giả nào, bao gồm cả những người không đầu tư".

- Robert B. Cialdini, Tác giả cuốn sách bán chạy Influence

"***Lột xác để trở thành nhà đầu tư giá trị*** là một hành trình rất trung thực, mới mẻ và đầy tính khiêm tốn của Guy Spier trong quá trình trở thành một nhà đầu tư giá trị. Những bài học của Guy chứa đựng trong những trang giấy mang đến cho bạn những giá trị lớn lao mà bác của tôi, Sir John Templeton, sẽ cực kỳ trân trọng và yêu thích trong triết lý đầu tư của ông. Tại sao bạn lại phải học từ những lỗi lầm của chính mình (điều cực kì đắt đỏ trong thị trường) trong khi bạn có thể học được chúng ngay từ những lời khuyên đắt giá của một chuyên gia đầu tư như Guy Spier?"

- Lauren C. Templeton, sáng lập và Chủ tịch của Lauren Templeton Capital Management

"***Lột xác để trở thành nhà đầu tư giá trị*** là viên ngọc quý về trí tuệ có thể khiến bạn trở thành một nhà đầu tư giỏi hơn hẳn, và sự trung thực của nó sẽ gây ngạc nhiên và truyền cảm hứng cho bạn. Đây là cuốn sách tuyệt vời nhất mà tôi đã từng đọc, nó cung cấp cho tôi những bài học đầu tư có giá trị

cao, đồng thời cũng là một sự mô tả đầy say mê về hành trình từ một nhà đầu tư ngáo ngơ tới một nhà đầu tư bậc thầy".

- Ken Shubin stein, MD CFA, Heilbrunn Center for Graham and Dood Investing,
Columbia Business School